

EL ECONOMISTA Y EL MUNDO REAL

DISCURSO PRONUNCIADO CON OCASION DE HABER SIDO DISTINGUIDO CON EL GRADO DE DOCTOR HONORIS CAUSA

ARNOLD C. HARBERGER*

El honor que ustedes me confieren es muy grande, con mayor razón si se considera que el economista que lo recibió anteriormente fue nada menos que mi propio mentor y amigo, Theodore W. Schultz, un hombre a quien he admirado a lo largo de su ejemplar carrera no sólo como economista sino como profesor, como líder intelectual y como un ser humano inmerso en las realidades de su tiempo. De hecho, a menudo mi visión de T. W. Schultz es la de un modelo para los economistas. Ha ejercido su profesión con fuerza y vigor, con una penetrante humanidad y con una profunda comprensión de la conducta humana y las instituciones. El honor que hoy se me concede me hace sentir humilde por la distinción que automáticamente lleva consigo. También hace renovar mi determinación, mientras Dios me dé capacidad y fuerza, de alcanzar los estándares del gran ejemplo que ustedes mismos, por su elección previa, me han proporcionado.

T. W. SCHULTZ Y LA UNIVERSIDAD CATÓLICA

Esta ocasión también me recuerda a T.W. Schultz. A mediados de la década de 1950 comenzó un nuevo período en la vida de esta Facultad. En ese tiempo el profesor Schultz estaba dirigiendo un programa sobre asistencia técnica a América Latina, en el curso del cual efectuó visitas regulares a este continente. En una de esas visitas, cenó con Albion W. Patterson, entonces director de lo que más tarde se llamaría la misión AID de los Estados Unidos. Patterson estaba muy impresionado por el dominio de Schultz sobre los problemas económicos que enfrentaba América Latina, por la claridad de su visión y por su capacidad de lograr que otros —incluso no economistas— vieran el mundo en una nueva luz. Tan impresionado quedó que organizó nuestra visita exploratoria a Chile en la primera semana de julio de 1955, lo que condujo al acuerdo entre universidades, que vinculó a la Universidad de Chicago y a la Universidad Católica en el campo de la economía desde 1956 a 1964.

Recuerdo claramente esa semana de conversaciones exploratorias. En ese tiempo no había un solo profesor de economía de jornada completa en esta Facultad. Todos eran de jornada parcial. Mirando atrás, me sorprende de la buena calidad de los estudiantes que la Facultad produjo bajo esas circunstancias... algo por lo cual puede darse crédito a don Julio Chaná, otra gran figura en la historia de esta institución, que en ese entonces estaba eficientemente apoyado por don Alberto Neumann.

* Universidad de California (Los Angeles) y Universidad de Chicago.

En esa etapa diagnosticamos la situación como insostenible en el largo plazo y en nuestro contrato hicimos presente la necesidad de que la Universidad Católica se comprometiese a tener por lo menos cuatro profesores de economía de tiempo completo para cuando nuestro primer contrato terminara en 1961. Ellos cumplieron con creces esta meta: a fines del segundo contrato, en 1964, recuerdo que había alrededor de trece profesores de tiempo completo en la Facultad, la cual iba ya en camino de ser uno de los centros principales de enseñanza e investigación económica en América Latina.

La calidad de la Facultad hoy en día es el resultado del esfuerzo de una generación completa de economistas. Perseveraron, superaron obstáculos y sobrepasaron presiones durante todo el tiempo que tomó armar la institución que vemos hoy día. Y por institución no quiero significar ese hermoso edificio nuevo del Campus San Joaquín. Me refiero, en cambio, a la verdadera riqueza de capital humano que representa. Si el nuevo edificio es la corona, entonces las joyas son los dedicados profesores y maestros que son el verdadero cuerpo de esta institución. El que la institución florezca en el futuro dependerá, principalmente, casi exclusivamente, de ellos.

Su tarea es mantener y enriquecer la calidad profesional de la instrucción, la profundidad y pertinencia de su investigación. Su desafío es también preservar y fortalecer la libertad de la Universidad como un foro donde el poder reinante es el poder de las ideas, donde los campos de batalla son las salas de seminario y la plataforma de debate; donde las armas son la lógica y la evidencia y donde la gloria final es la búsqueda permanente de esa meta elusiva que los hombres llamamos verdad.

T. W. SCHULTZ Y LAS POLÍTICAS ECONÓMICAS

Al adentrarme en el tema de "El economista y el mundo real" vuelvo nuevamente al ejemplo de Theodore W. Schultz. Cuando él estudiaba economía agraria a fines de la década de 1920, un tercio de la fuerza de trabajo de los EE.UU. era agrícola. Hoy es sólo el tres por ciento. ¿Cuál era su mensaje en ese tiempo? Simplemente que las fuerzas naturales de la evolución económica y el crecimiento resultaban en una migración continua y sostenida de personas que abandonaban la agricultura y entraban en la economía urbana. Schultz y sus colegas se opusieron firmemente a los programas agrícolas diseñados para mantener el *statu quo*, para mantener a la gente en el campo artificialmente por medio de precios de sustentación, cuotas de importación u otros sistemas de protección.

Favorecían, en cambio, esquemas de promoción de la investigación agrícola y esquemas que mejorasen la educación en áreas rurales de manera que los niños campesinos pudieran adaptarse a la vida urbana. Las mismas batallas se dan incluso hoy y Schultz y sus colegas todavía mantienen la misma posición. En el intertanto han sucedido muchas cosas, buenas y malas. La educación rural ha mejorado ampliamente en los Estados Unidos y decenas de millones de personas han dejado exitosamente las labores agrícolas. Ha sido abundante el avance técnico, que surge de la investigación tanto de los sectores privados como de los públicos. Han proliferado mejores técnicas. Los salarios reales promedio de los trabajadores agrícolas se han más que triplicado. Al mismo tiempo, hay programas ineficientes que han resistido el ataque de los economistas. El colega de Schultz, D. Gale Johnson, estima que actualmente se derrochan más de dos mil millones de dólares a través del absurdamente antieconómico programa de azúcar en los Estados Unidos. Muchos miles de millones de recursos se desperdician en subsidios que se les pagan a los agricultores para mantener la tierra activa.

No son imaginarias las fuerzas políticas que generan tales ruinosos programas; surgen de la tierra misma, por decirlo así. Reflejan el interés de grupos de presión determinados

que están en contra de los intereses de la nación en general. Alguien tiene que preocuparse por los intereses más amplios, incluso cuando ello significa sólo unos pocos dólares que salen del bolsillo de cada persona para proteger artificialmente el interés de una minoría políticamente fuerte. ¿Con quién podemos contar para hacer esto? No con nuestros abogados, ni nuestros doctores, ni nuestros educadores, ni nuestros sociólogos, ni siquiera nuestros científicos políticos. A mi parecer, como en el de Schultz y el de una tradición centenaria de economistas que data de antes del tiempo de Adam Smith, son los economistas los que deben llamar la atención del público sobre el derroche y los disparates económicos. Son los economistas los que pueden traer el sentido económico al debate público de los temas económicos. Como volveré a repetir, no creo que los economistas deban dictar las políticas públicas, o que las consideraciones económicas debieran tener la primacía. Pero sí creo que los economistas, como grupo, tienen una inmensa responsabilidad, que es la de jamás permitir que la sociedad olvide las lecciones que nos enseña el análisis económico. Los economistas no pueden esperar, ni deben insistir, en que sus respuestas sean adoptadas enteramente como políticas de gobierno, pero sólo ellos tienen la capacidad para poner de relieve los aspectos económicos en el debate público.

El papel de los economistas que se acaba de mencionar —ser embajadores de las ideas económicas, los representantes de la ciencia económica frente al público general— no puede ser llevado a cabo por quienes permanecen en la torre de marfil, o que emplean un lenguaje para exponer sus ideas que sólo unos pocos colegas pueden comprender. Nuestra profesión siempre ha tenido que manejar temas que requieren un enfoque esotérico y siempre ha disfrutado del lujo de la diversidad, en la cual diferentes grupos e individuos atacan el mismo conjunto de problemas desde distintos ángulos. No quiero hablar aquí contra esta larga tradición; en verdad ella casi puede ser calificada como una parte integral del proceso de avance científico.

Pero si los economistas han de llevar a cabo su responsabilidad hacia la sociedad, deben como grupo mantener comunicación con el público en general. Desde mi punto de vista, el economista promedio ha de ser capaz de comunicarse efectiva y simplemente con el ciudadano promedio. Este es un arte que Schultz ha representado bien a lo largo de su extensa carrera. Pero, más que eso, es un arte que solió ser más característico del grueso de los economistas de lo que es hoy en día.

EL VIRUS DEL SUPERTECNICISMO

En mi opinión, la profesión económica en los Estados Unidos y en muchas otras partes ha ido demasiado lejos en la dirección de lo que llamo supertecnicismo. Los estudiantes egresan de las escuelas de graduados con total dominio de las últimas y más esotéricas técnicas, pero menos preparados para diagnosticar las situaciones del mundo real y para entrar en un diálogo fructífero con el ciudadano promedio que lo que estaban los estudiantes de hace diez, quince o veinte años.

Por ejemplo, un importante ejecutivo del Banco Mundial me ha dicho que pide a cada entrevistado que él sugiera qué consejo daría a un ministro de finanzas que está en el medio de un plan de liberalización comercial. El ministro está inundado de reclamos de parte de las industrias cuyas barreras comerciales han sido rebajadas y pregunta a su economista ¿Cómo respondo? ¿Quién es el que se beneficia con este programa? ¿Puedo estar seguro de que los beneficios sobrepasan a los costos? Hace veinte años, casi cualquier candidato con estudios universitarios que quisiera trabajar en el Banco Mundial podría haber contestado estas preguntas. Hoy, dice mi amigo ejecutivo, difícilmente algunos de ellos.

Temo que la razón sea que hoy el entrenamiento económico se focaliza demasiado en lo que es novedad, avance, en lo que en algún sentido está en la frontera. Hoy en día se descuida lo que es fundamental, básico, lo que está en el núcleo de la disciplina de la economía como una teoría útil para entender el mundo alrededor de nosotros. Este no es probablemente el lugar para hacer una elaboración sobre esas materias, pero permítanme enfatizar que muchos otros comparten mis preocupaciones acerca de la forma como se ha estado desarrollando la profesión económica, la manera como están siendo entrenados nuestros estudiantes, la manera como se seleccionan los artículos de nuestros periódicos. Es todavía posible que un estudiante hoy en día reciba el tipo de entrenamiento que los estudiantes recibían más o menos rutinariamente en los años sesenta y principios de los setenta. Pero ya no sucede rutinariamente. Los estudiantes deben buscar a los profesores adecuados, ser cuidadosos en el diseño de su programa, tal vez tienen que insistir en imponer un criterio de pertinencia para sus trabajos de tesis. De otra manera se pueden ven enredados en el furor del supertecnicismo moderno.

Al efectuar estas observaciones sobre las tendencias actuales en la profesión económica, no estoy comunicando sólo mis propias impresiones subjetivas. He conversado con docenas, tal vez cien o más economistas distinguidos, que comparten mis preocupaciones. Pero tal vez más convincente aún es el reciente artículo por David Colander y Arjo Klamer titulado "The Making of an Economist" (*Economic Perspectives*, Vol. 1 No 2, Otoño 1967, pp. 95-111). Allí se informa sobre una encuesta efectuada a 212 estudiantes en seis de las principales universidades (Chicago, Columbia, Harvard, MIT, Stanford y Yale).

De acuerdo con este trabajo, los estudiantes están motivados para entrar en un programa de postgrado porque tienen un fuerte interés en la política económica. El 53 por ciento expresa el deseo de participar en la formulación de políticas; sólo el 17 por ciento lo considera poco importante. Pero cuando se les pidió que calibraran los determinantes del éxito, el 65 por ciento de ellos dijo ser "bueno para resolver problemas" y el 57 por ciento citó la "excelencia en matemáticas" como algo muy importante. Por contraste, sólo el 3 por ciento pensaba que era muy importante "tener un verdadero conocimiento de la economía"; sólo el 10 por ciento pensaba que era muy importante "tener un amplio conocimiento de la literatura económica", y sólo el 16 por ciento pensaba que era muy importante "estar interesados y ser buenos para la investigación empírica".

De acuerdo a los autores, "la mayoría de (los estudiantes graduados) entraron a economía porque esperaban que ello los iluminara con respecto a las políticas... (Pero), para poder cumplir con los dos primeros años de estudios de grado tenían que centrarse en la técnica. Así (terminaron) por estar bien entrenados para resolver problemas, (para lo cual) se necesita poco conocimiento del mundo real de las instituciones..."

"Los estudiantes llegan a sus escuelas deseando que la economía sea pertinente. Pero están a contrapelo; perciben los incentivos del sistema. Están preocupados de que los modelos formales son importantes para el éxito, (si bien) no están convencidos de que ellos les proporcionen una visión más profunda o... una comprensión sólida de cómo se moldean las instituciones económicas. Creyendo esto, quieren recibir entrenamiento en lo que valora la profesión".

"La razón más probable para la transformación de los estudiantes en individuos orientados hacia la técnica es que la mayoría aspira a trabajos académicos. Ellos saben que su posición depende de la publicación en la revista adecuada. Lógicamente eligen una fuente de estudio que tenga probabilidad de conducirlos a su meta de tener éxito en su meta intermedia. Conocer una técnica que pueda ser aplicada a diez áreas puede conducir a diez artículos; conocer un área específica puede conducir a uno o dos artículos. Así, los estudiantes ven poco incentivo para conocer la literatura en un área o de tener un cono-

cimiento institucional de un área particular. Este énfasis no refleja su falta de preocupación sobre políticas; refleja los incentivos percibidos en el sistema. Es importante la novedad del enfoque, no fatigarse con enormes cantidades de datos o llegar a ser expertos en la literatura". (Colander y Klammer, pp. 108-109).

Desde mi punto de vista, esta tendencia al supertecnicismo representa una desviación de la senda principal de la profesión económica. Creo que Colander y Klammer tienen razón. Las nuevas técnicas no son valoradas porque se hayan comprobado verdaderamente como superiores, frente a los métodos más viejos, más simples y, yo diría, más robustos... Son valoradas, en cambio, porque están en la frontera de la profesión y es allí donde se establecen las reputaciones académicas.

Los reclutadores en el Banco Mundial, los ministerios de Hacienda, los bancos centrales y las oficinas de Planificación y Presupuesto a través del mundo tienden a compartir los puntos de vista que estoy exponiendo. Ellos quieren ver un conjunto de gente joven más en el estilo de Theodore W. Schultz y D. Gale Johnson, de Harry Johnson y Max Corden, de William Vickrey y Martin Feldstein; de Milton Friedman y Franco Modigliani, de Michael Boskin y Charles McLure. Toda esa gente respeta la teoría económica; en efecto, la usan día a día a medida que observan e interpretan el mundo. Gravitan hacia teorías relativamente simples, robustas, y *útiles*, que luego emplean como una forma de estructurar sus pensamientos. Aunque gran parte de su trabajo usa datos cuantitativos, ellos se dan cuenta que está totalmente fuera de su alcance efectuar un inventario cuantitativo completo y en detalle de cada una de las categorías de bienes y servicios. Se dan cuenta que sólo conocemos el valor en dólares de la importación de equipos de computación y que no podemos descomponer ese valor en sus partes componentes de precio y cantidad. Pero eso no significa que deban abandonar el concepto de una curva de demanda por importaciones de equipos de computación, en los cuales su inobservada cantidad es una función de su inobservable precio. Usan tal concepto de demanda cuando consideran los efectos de impuestos o tarifas, de cambios en la organización de la industria y de avances técnicos que reducen los costos de producción. Con respecto a este último punto, pueden comprender la futilidad de ajustar curvas para oferta, de muchos tipos de bienes, porque la curva de oferta aumenta tan dramáticamente año por año, a medida que ocurre el avance tecnológico. Pero el hecho de que la curva no sea estable en el tiempo no impide que sea una herramienta extremadamente útil para analizar los efectos de las políticas gubernamentales, para identificar desequilibrios y para reconocer la naturaleza de los ajustes necesarios para restaurar el equilibrio.

Me alegra decir que las mejores instituciones de enseñanza de economía en América Latina —de las cuales ésta es una, seguramente— no han caído en la tentación del supertecnicismo. Su análisis económico, hasta donde yo puedo decir, tiene todavía la característica de la simplicidad, robustez, aplicabilidad y pertinencia que aprecio tanto. Hace sólo ocho años que se efectuó el primer encuentro regional latinoamericano de la Sociedad Econométrica en Buenos Aires, en julio de 1980. Sin embargo, en este corto espacio de tiempo los encuentros latinoamericanos han adquirido fama mundial por su acento diferente. Los estudios presentados en los encuentros latinoamericanos son menos esotéricos, y mucho más orientados hacia el mundo real que los de otras regiones. Ellos tratan mucho más a menudo de problemas actuales, con diagnósticos reales, con soluciones sugeridas que concebiblemente podrían ser implementadas. Algunos economistas de otras regiones han hecho notar cuán refrescante es asistir a esas reuniones latinoamericanas para ver el buen análisis económico usado en problemas reales.

Esta y otras prestigiosas escuelas de economía en América Latina tienen así mucho de qué enorgullecerse. Poseen una tradición para preservar y defender. En todo el mundo, esta es la región que se ha defendido mejor contra el moderno virus del supertecnicismo

en la economía. Esperemos que los anticuerpos estén en firme control; tal vez incluso se haya establecido una genuina inmunidad.

EL VIRUS DE LA DEMAGOGIA

Al otro extremo del espectro del supertecnicismo hay otro grupo de virus, que clasifico bajo la etiqueta de demagogia. La demagogia es insidiosa porque pretende hablar acerca del mundo real, mientras que de hecho sólo conjura un mundo de sueños. La demagogia es peligrosa porque las soluciones que ofrece no resuelven los problemas, porque sus políticas que prometen beneficios terminan por generar pérdidas.

Debo repetir que "demagogia" no es un término técnico en la literatura económica. Es mi propia etiqueta para un enfoque completamente político a los problemas económicos. Tal vez la forma más fácil para que ustedes comprendan lo que yo quiero decir con la palabra demagogia es saber que generalmente encierra la connotación de obtener algo por nada, o, al menos, de obtener un importante beneficio con un costo muy pequeño. De hecho, sus promesas nunca se realizan.

América Latina probablemente ha tenido más que su buena cuota proporcional de exposición al virus de la demagogia. Y mientras las mejores facultades de economía se han arreglado para no contagiarse, el grueso de la enseñanza de la economía a nivel universitario está sofocado por él. Este virus se puede encontrar en universidades en México, Guatemala, Ecuador, Venezuela, Brasil y muchos otros países. Ello se ha visto reflejado en políticas en Chile (bajo Allende), en Argentina (bajo el peronismo y exageradamente con la señora de Perón), en Panamá (particularmente después de 1977), en Bolivia. Otras erupciones, tal vez menos graves, han ocurrido en Jamaica (en los 70), en El Salvador (recientemente), en Uruguay (semicrónicamente desde 1950 hasta principios de los 70).

La demagogia es a la buena política económica lo que los esquemas para enriquecerse rápidamente son a las estrategias sanas de inversión. Ambas prometen grandes ganancias y entregan muy poco (más comúnmente, grandes pérdidas). Ambas son una trampa para los mal informados, los crédulos. Ambas juegan caprichosamente con las esperanzas y sueños de las personas.

DEMAGOGIA CAMUFLADA: EFECTOS MULTIPLICADORES

En economía, los mensajes de la demagogia están a menudo camuflados bajo una palabrería que suena a técnica. El multiplicador de inversiones es un ejemplo. Hay un modelo económico genuino en el cual los gastos adicionales "autónomos" generan efectos multiplicadores. Este modelo estuvo cerca de calzar con la realidad durante la Gran Depresión, cuando hubo un masivo desempleo tanto laboral como de recursos de capital. Pero el modelo no tiene aplicación en una economía donde los gastos adicionales sólo conducen a la inflación, donde nuevos créditos para algunas actividades, principalmente, desplazan el gasto real por otro. En resumen, muchas economías latinoamericanas en recientes décadas no corresponden al modelo donde los efectos multiplicadores al viejo estilo keynesiano tienen cabida.

Una manera más válida de expresar los beneficios de cierto tipo de inversión es basarla en las "externalidades" positivas que puedan atribuirse a tales inversiones. Tales efectos externos son una parte integral de las mejores tradiciones del análisis económico, y no es demagógico preocuparse por ellos. Pero uno debe comprender que los efectos

externos pueden ser tanto negativos como positivos. Invertir en una planta de aluminio hará que aumente la demanda por energía eléctrica. Si las tarifas eléctricas son lo suficientemente altas, esto aumentará las ganancias de la empresa eléctrica y/o las recaudaciones impositivas del gobierno. Esos serán normalmente efectos positivos externos del proyecto de aluminio. Pero también es posible que las tarifas eléctricas estén por debajo del costo marginal (en el sentido económico); en este caso el efecto externo sería negativo. También, cuando se reúne capital para el proyecto de aluminio, buena parte de éste llegará a expensas de otros tipos de inversión, que al madurar habrán generado para el gobierno una corriente de impuestos. Cuando se desplazan otras inversiones, el costo de oportunidad para la sociedad es el rendimiento bruto del impuesto que habrían producido esas inversiones.

Por lo general tenemos poca razón para suponer que las inversiones "como tales" producen importantes externalidades positivas. La gran tarea es cuidar de que las inversiones que se emprenden sean productivas para la economía y la sociedad. Por eso tenemos el concepto de la productividad marginal de las inversiones de diferente tipo, de sus tasas sociales o económicas de rentabilidad. En lenguaje moderno, la diferencia entre la tasa social de rentabilidad y la tasa privada (recibida por inversiones o tenedores de acciones en el proyecto) es el efecto externo neto.

Así, hoy en día, cuando alguien habla de los grandes efectos multiplicadores de una inversión, yo le pregunto si eso significa que produce una tasa económica de rentabilidad del 20 a 30 por ciento al año. Si es así, ¿cómo se compone esa tasa de rentabilidad?

Nuestra experiencia con proyectos de inversión sugiere que en general una tasa de rentabilidad real social o económica de un 10 por ciento al año es una meta bastante respetable. El 15 por ciento es excelente, pero poco frecuente, y el 20 por ciento es un logro magnífico pero mucho más raro aún.

Pensemos en ello de esta forma. Si los capitales que pidieron prestados los principales países deudores de América Latina hubieran sido invertidos a una tasa promedio de rentabilidad de 10 por ciento, la crisis de la deuda probablemente se hubiese reducido a una simple restricción de crédito. Si el capital hubiese sido invertido a una tasa real promedio del 20 por ciento, los acreedores probablemente no hubiesen restringido el crédito; en cualquier evento, la productividad de esas inversiones podría haber proporcionado un amplio amortiguador para ayudar a los países a superar tanto los problemas crediticios como la caída en términos de intercambio que, de hecho, precipitaron la crisis de la deuda. Así se puede decir que bajo la superficie de la crisis de la deuda yacen carteras de rentabilidad bajas y negativas. Ese era principalmente el resultado de las decisiones del sector privado en algunos países (como Chile), del sector público en otros (como México) y de ambos en otros (Argentina, Brasil, Uruguay).

Yendo más al fondo, detrás de la crisis de la deuda en diferentes países están los fracasos de las políticas aplicadas. Mi propio diagnóstico para Chile (ver *Cuadernos de Economía*, agosto, 1984) es que gran parte de la culpa radica en un inadecuado control de la calidad de los préstamos bancarios. Los malos préstamos que descansan ahora en las bóvedas del Banco Central de Chile jamás debieron haberse hecho. Una supervisión más cuidadosa de los bancos y de sus carteras de activos podría haber prevenido muchos sufrimientos. Un aflojamiento más gradual de las restricciones sobre las entradas de capital habría ayudado aún más.

En México, los grandes errores en inversión tuvieron lugar en el sector público; allí la euforia del auge del petróleo borró una sustancial tradición de manejo fiscal prudente. Frente a la nueva riqueza del petróleo en el país, las autoridades no encontraron la manera de decir que no, de modo que se efectuaron muchas inversiones dudosas, e incluso malas. ¿Cómo sabemos esto? Trabajando con escenarios que suponen una alta

productividad para esas inversiones. Esos escenarios hipotéticos no encajan con los hechos. Son los escenarios que suponen muy baja productividad de inversiones los que calzan bien con la experiencia real de México.

FUNDAMENTO Y FUNDAMENTALISMO

Una Facultad que evite la Escala del supertecnicismo y el Caribdis de la demagogia ha de seguir sus propias y claras estrellas guías. ¿Cuáles son esas guías? ¿Cuáles son las marcas de calidad en la educación económica? Para mí, las contraseñas que abarcan casi todo lo que tengo que decir aquí son: *carácter, fundamentos, calidad y pertinencia*. Más que palabras separadas unas de otras, son en mi mente componentes de un único y amplio objetivo: crear una Facultad con un *carácter* distintivo y ojalá duradero, basado en un énfasis sobre los *fundamentos*, para distinguirlo de los detalles superfluos, en herramientas básicas probadas, a diferencia de nuevas conjeturas y modas. Su meta de *calidad* puede describirse muy bien por una insistencia (al nombrar profesores, diseñar currículo y formar y evaluar estudiantes) en un dominio de los fundamentos y las herramientas básicas de la economía. Operacionalmente debería tratar de inculcar en los estudiantes la capacidad de aplicar esos fundamentos y esas herramientas en una forma *pertinente* al observar e interpretar los sucesos económicos, diagnosticar desequilibrios económicos, identificar políticas inconsistentes y otros problemas económicos y (por lo menos respecto a una buena parte tanto de profesores como de estudiantes) al diseñar y/o evaluar medidas de política económica.

Creo que lo anterior es simplemente buena sabiduría tradicional, igualmente válida para cualquier década pasada, presente o futura. Ahora adquiere especial significación, sin embargo, porque (por lo menos en mi opinión) muchas importantes escuelas de economía se están apartando más y más de este sano conjunto de objetivos. Así parece suceder también con las generaciones más jóvenes de nuestra profesión (ver encuestas en el *Journal of Economic Perspectives*).

No sé bien dónde empezar a tratar de evocar la visión de la economía, el sentido de lo que es más y de lo que es menos importante, que quiero transmitir. Permítanme decir que creo que la distinción que hizo Alfred Marshall entre el largo y el corto plazo fue un golpe intelectual maestro. Dio primacía a la idea del equilibrio y liberó a la gente de tener que preocuparse demasiado acerca de caminos de transición y los efectos transitorios. Creo que esto fue bueno, porque ayudó a la gente a centrarse en el marco conceptual de la economía. Uno puede tener certeza de que el precio del cobre del año pasado “tenía” que subir (en términos reales) o que el precio del azúcar de 1980 “tenía” que bajar, simplemente pensando en las condiciones que definen un equilibrio de largo plazo en esas industrias. Y podemos usar fructíferamente esas inferencias para muchos propósitos diferentes, sin que podamos especificar el nivel preciso del precio real a largo plazo, ni mucho menos los detalles de la trayectoria temporal por la cual se llegaría a ese precio a largo plazo.

Otro trozo de sabiduría sobre la cual estarían de acuerdo la mayoría de los gigantes de nuestra herencia intelectual es la absoluta necesidad de simplificar al máximo. El mundo es demasiado complicado para entenderlo en todos sus detalles. *No podemos* vencer si tratamos de reproducir su complejidad total. A medida que enfrentamos diferentes problemas usamos modelos simples consistentes con los principios básicos, pero diseñados o adaptados específicamente a atacar esos problemas. Y la forma de hacerlo bien es tomando modelos básicos simples como oferta y demanda; IS-LM; el modelo comercial de países pequeños con importables, exportables y productos no comerciables;

el modelo básico teórico de capital de rendimiento de activos frente al costo en el uso; el modelo macro de crecimiento con capital, trabajo y progreso técnico; e inculcarlos en nuestros estudiantes hasta que ellos puedan dar saltos mortales y volteretas con ellos, esto es, hasta que estos simples modelos estén permanentemente instalados en los procesos de pensamiento de nuestros estudiantes. Son los conocimientos y las experiencias que diez o cien ejemplos con estos modelos simples dan a los estudiantes lo que ayuda a hacerlos observadores perceptivos de los eventos en el mundo, agudos diagnosticadores e incluso buenos inventores de teorías nuevas y simples para tratar nuevos problemas a medida que surjan.

Considero que el marco de equilibrio general básico de Walras, Pareto, Slutsky, Hicks y Samuelson (entre otros) es uno de los modelos más simples que debe ser inculcado a los estudiantes. Por sí mismo conduce a una visión limitada, pero es importante poder mostrar a los estudiantes (y a otros) que el ya mencionado modelo simple puede con facilidad (y tal vez con cierta astucia) ser incorporado y hecho compatible con el marco del equilibrio general. La gran intuición del modelo de equilibrio general es, por supuesto, las “fuentes y usos”. Esto es, lo que fuere que obtengamos ha de venir de algún lado (incluso si es del tiempo de ocio de hombres y máquinas) y debe ir a algún lado (incluso si es al inútil estante de inventarios o al cementerio de automóviles).

Esto da algo del sabor de lo que considero un buen curso de economía. El énfasis está en el trabajo de base y en los probados fundamentos. La meta es un genuino y competente profesionalismo. Como ya dije, creo que los mejores centros de entrenamiento en economía en América Latina (esta Universidad, entre otras) efectúan una excelente labor para acercarse a esta meta.

Mucho se consigue simplemente tomando en serio el profesionalismo en economía. Las desviaciones comienzan cuando se hacen declaraciones económicas por su valor de shock (lo que yo llamo economía de coctel) antes que por su veracidad fundamental, o cuando la economía se ve como la rama de alguna filosofía o el motor de alguna ideología. Mi propia creencia es que la buena economía tiene importantes contribuciones que hacer en todo el mundo, y que el desarrollo de un espíritu y una actitud profesional entre los economistas es un buen paso hacia la realización de este potencial. Lord Keynes, de quien mucha gente piensa que es un supremo iconoclasta, fue exactamente lo contrario durante la mayor parte de su vida y de sus escritos. En efecto, se puede argumentar que él no sólo personificaba una actitud de profesionalismo, sino que era su abogado y vocero. Cierro esta sección con la siguiente cita de Keynes en *Essays in Persuasion* (New York, Harcourt, Brace & Co., 1932).

“La economía debiera ser un asunto de especialistas... como la odontología. Si los economistas llegasen a ser mirados como seres tan humildes y competentes como los dentistas, sería espléndido” (p. 373).

EL LADO HUMANO

Cuando enfatizo la importancia del profesionalismo en economía, me inclino a encontrar una analogía con la medicina más que con la odontología. Tantas de nuestras enfermedades económicas (la inflación en sus múltiples formas, por ejemplo) se parecen a los males que los doctores tratan. También los procesos económicos son tales que en general la inserción de una nueva molestia en un organismo económico tenderá a activar mecanismos de defensa. Más aún, el organismo económico tiene en sí mismo la capacidad de sanar una herida. No es como un mecanismo, que permanecerá roto hasta que alguien venga y lo arregle.

La economía es como la medicina, también, en cuanto a que hay un aura inevitable de sufrimiento y enfermedad rondando la gran mayoría de los “casos”. Y tal como los doctores tienden a desarrollar una visión estoica y fatalista de su práctica, así también para los observadores externos los economistas parecen ser inmunes al sufrimiento humano que deben enfrentar constantemente en el curso de su trabajo profesional.

Pero el hecho de que los economistas profesionales tiendan a desarrollar la capa protectora de una “actitud profesional” hacia el sufrimiento humano, la lucha y la desesperación que ellos ven, no significa que los economistas no sean sensibles, que no les importe, que sean fríos y sin corazón. La buena economía, yo y muchos otros creemos, nos da las mejores guías para aliviar la pobreza y la miseria en este mundo.

El camino para salir de la pobreza es, para la mayor parte de los economistas profesionales, el camino a una mayor productividad. Ello involucra el desarrollo de habilidades y de la disciplina industrial; la adopción de las técnicas más económicas de producción (que, por supuesto, pueden cambiar radicalmente a través del tiempo). Involucra el uso eficiente de las técnicas administrativas, y, en el nivel de las políticas, la adopción de políticas económicas que sean conducentes a la operación efectiva de la economía.

EL ENFOQUE DE LAS NECESIDADES BÁSICAS

Al considerar el problema de la pobreza, especialmente en este momento y en este lugar, no puedo dejar de lado el tema de las necesidades básicas. Mi razón es que fue aquí, en esta misma institución alrededor de 1977, mientras servía en un panel de expertos que revisábamos evaluaciones de proyectos hechas en el Curso Interamericano de Preparación y Evaluación de Proyectos (CIAPEP), dirigido por el Profesor Ernesto Fontaine, que mi pensamiento sobre el tema de las necesidades básicas fue puesto en acción. En el temario había un programa para alimentar a niños preescolares desnutridos. La evaluación del grupo midió los beneficios del programa a través de sus efectos esperados en la asistencia y rendimiento escolar. Como los niños estarían mejor alimentados, argumentaban, habría menos deserción escolar en todo momento del proceso. El nivel promedio de educación logrado sería mayor, y en consecuencia el participante promedio terminaría con una mayor productividad (e ingreso) de lo que hubiera obtenido sin el programa. La evaluación del grupo intentó cuantificar el incremento en los ingresos (incluyendo los mayores impuestos pagados al gobierno) que podría esperarse a partir del programa.

Mi reacción fue de aprobación. Pero agregué que en realidad tal procedimiento subestimaría los beneficios verdaderos. ¿Por qué? Porque es bastante claro que la sociedad colocó *algún* valor en el hecho simple de reducir la incidencia de la desnutrición (e inanición) entre los niños, aun cuando no resultasen ser más productivos o mejor remunerados más adelante. En ese entonces yo tenía en mente un altruismo puro —pero un altruismo en el sentido económico— de que la gente (ciudadanos) estuviera verdaderamente dispuesta a pagar algún precio, de asumir algún costo, para reducir la incidencia del hambre entre los niños en su sociedad.

Más adelante fui capaz de elaborar la idea de las externalidades de las necesidades básicas en un modelo económico formal, que yuxtapuse a una idea diferente y alternativa de ponderaciones distributivas. A grandes rasgos, un enfoque de ponderaciones distributivos gravita hacia la entrega de dinero a receptores para que ellos (los receptores) disfruten más de la vida. La idea es que ellos debieran gastar el dinero de la forma que más les plazca. Un enfoque de necesidades básicas es más paternalista, puesto que justifica la acción de la sociedad en términos de su contribución a ciertos resultados deseados (mejor salud, mejor educación, mejor nutrición, vivienda, etc.). En la medida que el dinero es

transferido a grupos receptores y no produce estos efectos deseados, no se piensa que se haya producido alguna ganancia social en particular. Verdaderamente creo que las sociedades piensan y actúan de acuerdo a las líneas sugeridas por una estructura de necesidades básicas. La mayor parte de los programas sociales son del tipo “en especie”. Ellos proveen educación; proporcionan clínicas médicas y servicios hospitalarios; viviendas para los pobres y tratan de mejorar la nutrición regalando comida (o subsidiándola). Estos programas reciben en general mucho más apoyo que aquellos que simplemente distribuyen el dinero, porque (creo yo) la gente está más atemorizada de que el dinero en efectivo sea utilizado para usos “derrochadores” o de “baja prioridad”, mientras que cree que las transferencias “en especie” tienen más probabilidad de conducir a los resultados que ellos, los contribuyentes, quieren; o sea, los resultados por los que están verdaderamente dispuestos a pagar.

Este no es el lugar para tratar de mostrar todos los modos en los cuales puede ser usado el enfoque de las necesidades básicas para guiar las decisiones de política. Basta decir que este enfoque es capaz de guiar la elección entre un número de diferentes proyectos, todos los cuales buscan ostensiblemente los mismos objetivos generales, pero operan de diferentes maneras. De este modo, en la mayoría de los casos, los programas integrales de nutrición para los muy pobres son mucho mejores que los programas de almuerzos escolares que alcanzan a un grupo más amplio. Los programas de vivienda que proporcionen los cimientos básicos y las facilidades sanitarias, y que permiten a los receptores suplementar esto con su propio esfuerzo, son mucho más efectivos que los programas que requieren que las viviendas proporcionadas o subsidiadas por el Estado cumplan condiciones mucho más allá del alcance económico normal de los receptores. La lógica de las externalidades de las necesidades básicas lo lleva a uno a concentrarse automáticamente en grupos-meta (típicamente los más pobres) y en modos de concentrar los esfuerzos subsidiados por el Estado para que ellos alcancen principalmente a aquellos grupos.

A pesar de que la lógica natural de las necesidades básicas nos lleva a pensar en los grupos-meta, el concepto de las externalidades de las necesidades básicas se aplica también a otros escenarios de política. Así, una reducción en las tasas impositivas que se aplican al grupo de los ingresos medios da origen a una transferencia implícita de ingresos desde la tesorería a ese grupo particular. La economía estándar de bienestar permitiría que las ganancias de uno cancelaran las pérdidas del otro. Cuando la tasa reducida de impuestos se aplica a un grupo en una categoría lo suficientemente baja, sin embargo sucede la misma cancelación, pero debe ser suplementada por el reconocimiento de que aquellos que reciben la transferencia implícita gastarán más en comida, poseerán una mejor salud y mantendrán por más tiempo a sus niños en el colegio. En resumen, surgirá una serie de positivas necesidades básicas visibles como resultado de una reducción en los impuestos que corresponda a un grupo que sea suficientemente pobre.

Los economistas aún no han avanzado mucho en el uso creativo del enfoque de las necesidades básicas en el diseño mismo de políticas. Pero debiera quedar claro de lo anterior que ésta es una rica área para trabajo adicional: promete lecciones muy fructíferas sobre cómo los que toman decisiones pueden enfocar mejor un problema dado que tenga que ver con las necesidades básicas. También es capaz de revelar contradicciones implícitas importantes entre las diferentes políticas ya vigentes. En resumen, este campo debiera proporcionar las preguntas para decenas de memorias y tesis en los años venideros. Desde el punto de vista de esta charla, hoy el enfoque de las necesidades básicas es una demostración de cómo importantes cuestiones sociales pueden incorporarse sistemáticamente en el análisis de beneficios y costos y en el análisis de política en general.

POLÍTICA ECONÓMICA Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

Históricamente, las grandes fuerzas que funcionan en contra de la pobreza han sido el avance tecnológico, junto con la acumulación de capital físico y la formación de capital humano. La primera de éstas tiene el potencial de expandir simultáneamente las remuneraciones a todos los factores de la producción, pero termina normalmente reduciendo los precios reales que los consumidores pagan por los productos. Así, el adelanto tecnológico tiende a beneficiar a todos los niveles de vida de todos los grupos. La acumulación de capital físico es diferente, en que tiende a beneficiar al factor trabajo. Compárense los sueldos reales de trabajo —de cualquier nivel de destreza— en países ricos en capital versus países pobres en capital. Incluso el grupo de trabajadores con menores ingresos es mucho mejor pagado en el primer grupo de países que en el último. Lo mismo tiende a suceder en otros niveles de especialización, y a mantenerse para comparaciones hechas a través del tiempo en un país determinado, así como también para comparaciones hechas en un mismo período entre diversos países.

La tercera fuerza —la formación del capital humano— es en varios sentidos la manera más fuerte y segura de escapar de la pobreza. En algunos países es posible que los niños más capaces de entre los pobres logren saltar de los deciles más bajos a los más altos de la distribución del ingreso en una sola generación. En otros países tales saltos están inhibidos por barreras de clase y casta, así como por variaciones en la calidad de la educación disponible para los diferentes grupos. Pero aún en tales lugares las recompensas por estudiar y entrenarse son grandes.

La política económica influencia cada una de estas tres fuerzas. Algunos países diseñan sus políticas para no inhibir los ahorros y la inversión de sus ciudadanos. Otros crean un ambiente donde la inflación erosiona el valor de los ahorros y donde las inversiones potencialmente seguras son puestas en peligro por caprichosos cambios de política. Algunos países siguen políticas que mantienen a los inversionistas extranjeros fuera y que llevan a sus ahorrantes internos a colocar su dinero en el extranjero. Tales políticas tienden a mantener los niveles de salarios bajos, en términos reales.

La política económica fomenta el avance económico, principalmente al permitir al sistema de precios que dé señales válidas a los agentes económicos, creando un ambiente en el cual sus expectativas no sean distorsionadas y veladas por la perspectiva de caprichosos e impredecibles cambios continuos de política. En nuestras discusiones hablamos de un marco de política: el conjunto de leyes y regulaciones, de derechos de propiedad, de impuestos y gastos gubernamentales; la definición de los distintos papeles que el gobierno ocupará, las diversas responsabilidades que acepte o se asigne a sí mismo. Este marco debiera ser durable y estar estructurado sanamente. Donde este marco esté débil, la tarea de la política económica es corregirlo en forma expedita. En la mayoría de los casos los agentes económicos debieran estar al tanto de los pasos a través de los cuales se logrará una reforma política dada (ej.: una reforma tributaria, una liberalización del comercio).

La idea es que una estructura sana y sólida opere para transmitir claramente las señales de la economía a los agentes productivos. Una estructura sana vuelve privadamente beneficiosas aquellas actividades hacia las cuales los recursos debieran ser atraídos, y vuelve privadamente no rentables otras actividades, donde sería socialmente antieconómico aplicar nuevos recursos. Una estructura sana también tiene la característica de infundir confianza en su propia estabilidad o capacidad de pronosticar. Nunca debiéramos olvidar que la mayor parte de las inversiones económicas rinde sus frutos en un período de diez, veinte e incluso más años. Una historia de políticas erráticas (como en muchos países latinoamericanos) destruye el incentivo de invertir en tales proyectos, y lleva a la gente a concentrarse en operaciones especulativas de corto plazo que frecuentemente hacen poca

o ninguna contribución al crecimiento. En verdad, si los inversionistas ganan en tales actividades es por lo general porque aprovechan de los errores de la política económica, o bien directamente (por ejemplo, a través de un subsidio bien diseñado o de una exención de impuestos) o indirectamente (por ejemplo, a través de personas más conocedoras que encuentran formas para ganar de la inflación a costa de otros).

Con una buena estructura económica, la gente tiende a ahorrar e invertir más y a encontrar inversiones que prometen mayores beneficios. Todo esto tiene bastante que ver con el avance tecnológico. Los economistas han identificado durante unos treinta años el avance tecnológico como el incremento en la "producción total por unidad de insumo total". No es la producción por trabajador, o por hectárea o por mil dólares de capital, sino que la producción por conjunto o "paquete" de todos estos insumos. Los países con altos índices de crecimiento muestran altos índices de avance técnico, definido de este modo. Los países con bajos índices de crecimiento muestran índices de avance técnico bajos, incluso negativos.

De lo que mucha gente no se da cuenta es que los incrementos en la producción por unidad de insumo total son iguales a las reducciones en el costo real por unidad de producción. La reducción de costos es, por lo tanto, la fuente del avance técnico y, por este medio, del crecimiento económico. La reducción de costos que produce crecimiento, sin embargo, es un ahorro de los costos económicos verdaderos. Las malas políticas producen dos cosas: Primero, tienden (a través de proteccionismo, subsidios y mal pensados incentivos de todos los tipos) a enfrentar a la gente con precios falsos y costos falsos. Y segundo, tienden a oscurecer la percepción de las personas acerca de los precios y costos relativos. La inflación es particularmente nociva en este aspecto; a mayor tasa de inflación, mayor podría ser la interpretación de que un cambio en la relación de precios entre dos bienes puede deberse a un desfase en el ajuste de los dos precios al proceso inflacionario. La gente, simplemente, no sabe cuándo una diferencia de precio es real. De ahí que tienden a mirar y esperar. Las reacciones productivas a los cambios en circunstancias reales son, por lo tanto, retrasadas, algunas veces durante un largo tiempo. Esto es, a mi juicio, uno de los costos más grandes (y quizás menos reconocidos) de la inflación. Las políticas erráticas son iguales a la inflación en este aspecto; por encima de las señales falsas que las malas políticas emiten inevitablemente, uno tiene la confusión e incertidumbre sobre lo que pasará a continuación.

La tercera fuerza para el crecimiento es la formación de capital humano. En términos económicos, esto significa aumentar la capacidad productiva del agente humano. Este es el gran desafío económico para el sistema educacional. Es también el camino más claro por el cual los individuos pueden escapar de la trampa de la pobreza. El desafío en este aspecto es extender la red educacional mientras se realza continuamente su calidad. A menudo y en muchos países (incluido el mío) la extensión de esta red ha traído consigo un deterioro de la calidad de la educación, debilitando así el impacto del esfuerzo.

"LA TENTACIÓN Y LA POLÍTICA ECONÓMICA"

Esta, mi penúltima sección, trata del mundo real en su sentido más real. Aun cuando las economías progresan y las sociedades se modernizan, hay ciertos aspectos de la vida que no cambian. Uno puede usar todo tipo de etiquetas: "la condición humana", "la lucha entre el bien y el mal", "la contradicción entre los diversos lados de la naturaleza humana". Todas estas etiquetas son pertinentes para lo que tengo pensado decir, pero creo que de todas "tentación" es la mejor. Por lo que tengo en mente, "la condición humana" parece muy fatalista; "la lucha entre el bien y el mal" parece muy fuerte. (Aunque de vez

en cuando un grupo de personas genuinamente malvadas toma el control de la política económica y la usa para sus propios fines, no es de eso que quiero hablar ahora). “La contradicción entre los diversos lados de la naturaleza humana” está más cercano a lo que tengo en mente, pero “tentación” está más cerca aún.

Quiero que piensen en la tentación no en el sentido más estrecho, sino en un sentido más amplio. La tentación nos lleva por el camino fácil; nos lleva a escaparnos de los problemas más que a enfrentarlos; la tentación nos lleva a ser indulgentes con los deseos de nuestros niños, aún cuando sabemos que no es lo mejor para ellos. Cuando menciono estas cosas, creo que ustedes ven inmediatamente su contraparte directa para los formuladores de las políticas económicas.

En política económica hay una tentación continua de ceder a las presiones, de posponer pasos desagradables, de encontrar todo tipo de excusas para negar la dura realidad. De hecho, una de las lecciones que yo he aprendido en cuarenta años de observar políticas económicas es que no siempre son los formuladores de políticas más inteligentes los que tiene más éxito. Coraje, perseverancia, firmeza y tenacidad son quizá más importantes que el puro poder cerebral para liderar a un país al éxito económico. Una de las formas en que la demasiada inteligencia puede ser nociva es que una persona muy inteligente siempre puede inventar escenarios que corresponden más o menos a los hechos, pero que no parecen requerir medidas difíciles o medicinas amargas. Demasiada inteligencia puede, por lo tanto, volverse una manera de no enfrentar las realidades duras hasta que sea muy tarde.

La gente me pregunta todo el tiempo por qué admiro tanto la firmeza en los formuladores de políticas económicas. Me preguntan por qué la gentileza, la bondad, la benevolencia no son igual de importantes. Mi respuesta es que cualquiera que haga esta pregunta no comprende realmente la naturaleza del problema. La esencia del problema es que las demandas que se plantean a los formuladores de políticas son potencialmente infinitas. El formulador de políticas exitoso es aquel que mantiene las demandas bajo control al desalentar a la gente de expresar demasiados deseos. Una vez que se refleje en esto, el número de reclamantes se multiplica, y sus problemas empeoran.

La historia de México es uno de mis ejemplos favoritos. Desde fines de 1950 hasta principios de los 70 México disfrutó de un maravilloso período de crecimiento estable. Desde 1958 a 1972 el GDP creció a un ritmo de casi 7 por ciento anual, y aún así ni un solo año subieron los precios al consumidor tanto como el 6 por ciento. En todo ese período el CPI subió a un ritmo de 3,2 por ciento, el deflactor del GDP a un ritmo de 4,2 por ciento anual. Sin embargo, en ningún momento de este período las exportaciones mexicanas de petróleo excedieron los \$ 50 millones de dólares. Lo que fue constante durante este período fue el timón de la política económica. El Banco de México y el Ministerio de Finanzas trabajaron mano a mano para dar una estructura estable y disciplinada a la política económica. Pueden haber cedido a algunas peticiones para favores especiales, pero no demasiados, porque el balance global monetario y fiscal fue mantenido.

Más tarde las cosas cambiaron. A pesar de la promesa de las autoridades mexicanas de ir lento con el petróleo, de invertir las utilidades en el exterior y de repatriar estas inversiones sólo para financiar proyectos de alta productividad demostrable, nada de esto pasó en el hecho. México terminó no yendo lento con el petróleo, no invirtiendo las utilidades en el exterior, sino pidiendo grandes préstamos a cuenta de los ingresos futuros del petróleo para financiar un paquete de inversiones de productividad baja y en algunos casos negativa.

¿Cómo sucedió esto? Fue la incapacidad de decir no con frecuencia por parte de las autoridades en el período posterior. Y aquí hay una verdadera lección humana. Cuando México no tenía petróleo, las autoridades pudieron negar las peticiones. Podían decir,

entre otras cosas, que no les damos lo que quieren porque no podemos. Más tarde, la presencia de la bonanza del petróleo quitó esa excusa. Las autoridades ahora tenían que decir a los gobernantes de los estados mexicanos, a los ministros del gobierno nacional, a los líderes regionales del PRI, que lo sentían, pero que no habían optado por financiar los proyectos favoritos de esa gente. Lo que podría haber sido un “no” creíble en esos días cuando no había petróleo, se volvía ahora un virtual insulto a la parte cuya petición era rechazada.

No debiera ser una sorpresa que las autoridades mexicanas encontraran difícil resistir a este tipo de presiones. Situaciones similares surgieron también en otros países ricos en petróleo, y en muchos de ellos las autoridades terminaron cediendo a las presiones.

No estoy seguro de cuál sea la moraleja de la historia mexicana. Para mí, termina en un gran signo de interrogación. En el transfondo está el sorprendente récord de la economía mexicana entre 1958 y 1970. Este fue el período cuando don Rodrigo Gómez reinó como presidente del Banco de México. Gómez era un hombre de una fuerza de carácter legendaria. En su ser existencial, él fue el timón de la política económica mexicana en esos años. Su intempestiva muerte fue una tragedia para su país y su gente. Su muerte sobrevino en un momento que da pie al surgimiento de mi comparación favorita sobre la política económica y sus resultados:

“Por más de una década anterior a la muerte de Rodrigo Gómez, la economía mexicana creció mucho más, tuvo mucho menos inflación, mayor movilidad social y mayores mejoras en los beneficios de los pobres, y mayor paz social —con Rodrigo Gómez y sin petróleo— del que tuvo en un período subsiguiente de igual duración —con petróleo y sin Rodrigo Gómez”.

Para mí, esto destaca cuán vital puede ser el trabajo de un solo hombre (lo que no significa que se rebaje el papel jugado por los colegas de Gómez, especialmente Antonio Ortiz Mena, el Ministro de Finanzas). Esto muestra la importancia de cosas como el carácter, la visión, la perseverancia, la dedicación y el juicio en la política económica. Pero la constante pregunta molesta permanece. Si Rodrigo Gómez hubiera vivido, ¿podría aún él haber sido capaz de resistir la presión que acosó a los formuladores de políticas en México durante el período del auge del petróleo? Desafortunadamente, nunca sabremos la respuesta a esa pregunta.

MARCHANDO A OTRO RITMO

He enfatizado, aquí y en otras partes, que una buena política consiste principalmente en seguir algunos preceptos bastante claros, probados y simples. En un documento, “Política económica y crecimiento económico” (*Estudios Públicos*, Otoño, 1986), llego al extremo de enumerar trece lecciones que son las conclusiones compartidas por la mayor parte de los profesionales y estudiosos de la política económica. Estas lecciones apuntan a controlar los déficit presupuestarios y la emisión monetaria, a aprovechar del comercio internacional, a valorizar la neutralidad en las políticas tributaria y arancelaria, a evitar tasas excesivas de impuesto a la renta e incentivos impositivos excesivos, a no imponer cuotas, licencias y controles de precios y salarios y a enfatizar la eficiencia y rentabilidad financiera en empresas públicas.

En general, los países que han seguido estas lecciones han logrado buenos récords de desempeño económico; aquellos que se han desviado mucho de ellas han tenido resultados bastante peores. Pero la verdad es que ningún país se mantiene cien por ciento dentro de

las lecciones de los técnicos. Todos se desvían hasta cierto grado y en más de una dirección. En general, creo que se debe juzgar la economía de un país de la misma manera como se evalúa a estudiantes en un examen muy difícil. Uno no busca un resultado perfecto. El ochenta o noventa por ciento puede demostrar un desempeño magnífico. El sesenta y cinco o setenta por ciento bien puede ameritar una fuerte aprobación, si no un aplauso. En esta escala, sin embargo, hay muchos fracasos. Yo sigo creyendo que si en Chile el gobierno de Salvador Allende hubiera sido capaz de lograr, digamos, el cuarenta por ciento en su política económica, no hubiera sido derrocado. A mi parecer ese gobierno no sacó una nota ni de diez por ciento; el de la Sra. Perón no ameritó más del veinte por ciento; el del presidente Echeverría en México no mereció más del cincuenta por ciento, y así sucesivamente.

Personalmente, creo que la mayor parte de los fracasos de la política económica que observamos en el mundo real son los resultados de errores, no del seguimiento racional de objetivos no económicos. Los errores suceden cuando los gobiernos están demasiado débiles para resistir las presiones que debieran ser resistidas, o cuando simplemente siguen malos criterios económicos. Muy pocas veces sucede que las desviaciones de las lecciones de las buenas políticas reflejan realmente la persecución de otros objetivos genuinos y positivos.

Yo no trataría, como economista, de persuadir al gobierno de India para que legalice la matanza comercial de ganado, ni presionaría a Israel o Arabia Saudita de que sería más barato para su gente comer carne de cerdo. En un nivel más serio, la defensa nacional proporciona excusas para una multitud de desviaciones de los preceptos de la política económica. Muchas de ellos son solamente excusas; no sobreviven a un detenido escrutinio y a un debate serio. ¿Pero quién puede discutir el amplio principio del proteccionismo agrícola suizo, que posibilitó que el país permaneciera fuera de dos confrontaciones mundiales que diezmaron a sus vecinos?

Los formuladores de políticas económicas exitosos no son ordenancistas u ogros. Típicamente, son personas agradables y persuasivas que logran sus éxitos por convencer a otros, no por aplastarlos bajo una aplanadora. Más aún, son ingeniosos y creativos. Las presiones políticas alcanzan generalmente al formulador de políticas de una forma más bien rudimentaria: las ideas cabalgan bajo la bandera de los simples *slogans*, no de los borradores legislativos cuidadosamente redactados. El formulador de políticas tiene, por lo tanto, la oportunidad de canalizar las presiones de manera que produzcan el menor daño económico. En parte esto puede significar educar a los grupos de presión para que entiendan mejor los principios económicos en cuestión. Pero también puede significar simplemente tomar la iniciativa, y hacer algo no demasiado malo como un modo de detener en las etapas más tempranas una serie de presiones que podrían terminar produciendo algo mucho peor. Los grandes ministros de finanzas hacen más que esto; preparan planes bien pensados, y los ponen en marcha a medida que aparecen las crisis o que se presentan otras oportunidades, canalizando sus respuestas para mejorar el material de la política económica.

A veces, especialmente aquí en Latinoamérica, me preguntan si para tener buenas políticas económicas se requiere de regímenes militares o autoritarios. Esta pregunta está motivada, indudablemente, por el número de "historias de éxitos" asociadas a tales regímenes —incluyendo a Taiwán, Corea, España, Indonesia, Brasil durante el "Milagro Brasileño", y más. Mi respuesta a esta pregunta es un no enfático. Esto es demasiado importante, sin embargo, para tratarlo tan abruptamente. Debo elaborar y explicar.

Generalmente, aquellos que hacen esta pregunta tienen pensado que los procesos democráticos difícilmente pueden producir el nivel de disciplina y autocontrol requerido

para mantener la política económica buena. Esto, básicamente, lo deniego. Como evidencia, señalo las historias exitosas de política económica bajo gobiernos democráticos.

Tomen el tan frecuente ejemplo entre Argentina, por un lado, y Australia por otro. En casi todos los aspectos —la naturaleza de su clima y de sus cultivos, sus distancias de los mercados, su densidad de población relativamente moderada— son bastante comparables. Son incluso similares hasta en su orientación laboral de sus políticas. Sin embargo, Australia, con una ininterrumpida tradición democrática, ha logrado cinco veces el *GDP* per cápita de Argentina, con su saltada historia de gobiernos militares.

Ahora consideren a Panamá. En su última plácida década de gobierno civil (1958-1968), el *GDP* creció (bajo tres presidentes distintos) a un promedio anual de 7,7 por ciento. En diez años de gobierno militar *antes* del general Noriega, eso cayó a 5,0 por ciento. En un período más reciente, entre 1981 y 1986, cayó a un 2,6 por ciento, menor que la tasa de crecimiento de la población.

Más cerca de casa, tomen a Perú. Bajo gobierno civil (1960-1967) su *GDP* creció a un 6,5 por ciento anual. En una década de gobierno militar (1968-1978) esa tasa bajó a un 3,9 por ciento. Ahora, llegando a casa, los chilenos no debieran olvidar que en el período entre 1959 y 1966 su propio *GDP* creció a una tasa acumulativa de 5,4 por ciento anual, que se compara con una tasa acumulativa de cerca de 4 por ciento desde el punto bajo de la recesión de 1975 hasta el presente, incorporando, por supuesto, el notable 7,2 por ciento de crecimiento anual obtenido durante la recuperación y el período del “boom” de 1975-1981. (Debieran darse cuenta, por supuesto, que no soy tan ingenuo como para pensar que las políticas económicas de un país pueden ser juzgadas simplemente por su tasa de crecimiento contemporánea. Uno debe también considerar los impactos externos, las condiciones del mercado mundial, incluso las condiciones de la economía heredada al principio del período. Habiendo dicho esto, sin embargo, déjeme agregar que en mi opinión los juicios implícitos en las comparaciones anteriores todavía serían iguales, una vez que estos factores adicionales fueran tomados en consideración.)

Me parece que la asociación de una buena política económica con un gobierno autoritario es básicamente incorrecta; y, ciertamente, exagerada. Es más cercano a la verdad decir que las buenas políticas económicas requieren gobiernos que sean razonablemente fuertes y confiados en su capacidad, que no tienen que temblar ante el pensamiento de ofender a casi cualquier grupo de intereses, que son capaces de tener una visión de futuro. Casos recientes de logros significativos en este aspecto son el del Reino Unido bajo la señora Thatcher, Nueva Zelanda bajo el señor Lange y Australia bajo el señor Hawke.

A mi parecer, por lo tanto, la buena política económica no tiene ninguna relación cercana o necesaria con la presencia o ausencia de gobiernos autoritarios. Personalmente, yo estaría dispuesto a pagar un precio significativo en términos de bienestar y crecimiento económico con el fin de tener un sistema político representativo abierto y en buen funcionamiento. Pero si bien lo estaría dispuesto a pagar, no creo que sea necesario pagarlo. En especial, pienso que debiera hacerse todo el esfuerzo para asegurar que las buenas políticas adoptadas por un gobierno autoritario no sean abandonadas a medida que un país avanza hacia un sistema político más abierto. La política económica actual de este país obtiene buenas notas, no sólo de mí sino de la mayor parte de los observadores profesionales. Ha mostrado eficazmente a los otros países deudores en crisis cómo superar golpes enormes y, al mismo tiempo, a colocar a la economía en una condición en la cual es posible un largo período de crecimiento continuado. Vale la pena todo el esfuerzo de los chilenos responsables para que los logros económicos de los años recientes sean preservados e incorporados a medida que el país entra en una nueva era política.

COMENTARIOS FINALES

Parece apropiado que, especialmente en esta Pontificia Universidad Católica, en una ocasión que marca su centenario y porque a la vez es casi exactamente el aniversario de la visita del Pontífice mismo a estas costas, yo concluya citando algunas de las observaciones hechas por él durante su estadía en Chile. Las citaré sin comentarios, pues creo que las palabras hablan por sí mismas y que su armonía con mis observaciones es evidente.

1. Me limitaré a recordar un postulado bien conocido de la enseñanza de la Iglesia en materia social: la relación de subsidiariedad. El Estado no debe suplantar la iniciativa y la responsabilidad que los individuos y los grupos sociales menores son capaces de asumir en sus respectivos campos.
2. El desafío de la miseria es de tal magnitud, que para superarlo hay que recurrir a fondo al dinamismo y a la creatividad de la empresa privada, a toda su potencial eficacia, a su capacidad de asignación eficiente de los recursos y a la plenitud de sus energías renovadoras.
3. No se divisan soluciones de fondo a la extrema pobreza sin un aumento sustancial de la producción.
4. Permitidme que insista en la razón profundamente moral de esta prioridad del máximo empleo. Los subsidios de vivienda, nutrición, salud, etc., otorgados al más indigente, le son del todo indispensables... Ofrecerle trabajo, en cambio, es mover el resorte esencial de su actividad humana, en virtud de la cual el trabajador se adueña de su destino, se integra en la sociedad entera...
5. El trabajador debe (para escapar del círculo vicioso de la pobreza) alcanzar cierto grado mínimo de educación, cultura y capacitación laboral, (y tener) la oportunidad de dársela también a sus hijos... La educación (es) la llave maestra del futuro, camino de integración de los marginados.
6. Las causas morales de la prosperidad son bien conocidas a lo largo de la historia. Ellas residen en una constelación de virtudes: laboriosidad, competencia, orden, honestidad, iniciativa, frugalidad, ahorro, espíritu de servicio, cumplimiento de la palabra empeñada, audacia; en suma, amor al trabajo bien hecho. Ningún sistema o estructura social puede resolver, como por arte de magia, el problema de la pobreza al margen de estas virtudes¹.

Termino recalcando la última cita. La constelación de virtudes a la cual se refiere el Pontífice describe, para mí, los desafíos que enfrentamos no sólo como individuos, sino en una forma muy especial como formuladores de políticas económicas. El verdadero liderazgo desde este punto de vista requiere, incluso clama, por una fortaleza similar de carácter, adherencia a los principios básicos, supresión del egoísmo, resistencia a la tentación de todos los tipos, y profunda dedicación a los intereses más amplios de la sociedad en el largo plazo. Ese, por sobre todo, es el mensaje que me gustaría dejarles en lo que para mí es una ocasión grande y profundamente emocionante. Muchas gracias.

¹ Tomado de *El Amor es Más Fuerte: Mensajes de Juan Pablo II al Pueblo de Chile*, Santiago, editorial Antártica, 1987, pp. 109-113.

ABSTRACT

The three articles that appear in this number of Cuadernos de Economía present the principal findings of a year-long study on shadow prices carried out for ODEPLAN and financed by the World Bank's Technical Assistance Loan to the Chilean government.

The first article, on the social price of foreign exchange, by Ricardo García, starts with a comprehensive review of the literature on the social exchange rate and then specifies and estimates a general-equilibrium model to calculate this social price for the Chilean economy. The model contains three sectors –importables, exportables and non-traded goods– and the relevant own and cross price elasticities of demand and supply are explicitly estimated in terms of relative prices. The social exchange rate corresponds to the real market rate, adjusted for both trade distortions, almost exclusively the uniform tariff in Chile, and domestic distortions on traded and non-traded goods and services. One coincidental result is that, given the particular configuration of distortions and parameters in the Chilean economy over the estimation period, the social exchange rate calculated is virtually the same with or without consideration of purely domestic distortions.

The second paper, on the shadow wage rate, by Blanca Bustamante, Fernando Coloma and Carlos Williamson, adapts to Chilean conditions Harberger's general methodology which associates chronic unemployment with protected and non-protected sectors in the labor market. Given the serious unemployment problem affecting especially unskilled workers during the past several years, separate estimates were made of shadow wage rates for unskilled and semi-skilled workers. The paper's most important contribution is the effort to tackle the difficult empirical problem of the sourcing of workers which, together with their supply prices in alternative activities, is the major determinant of the social opportunity cost of labor. These shadow wage rates were estimated for four regions, the second, eighth, twelfth and metropolitan, even though the complete set of reliable data were available only for the Greater Santiago Metropolitan Area. The estimates of the shadow wage rates were made to reflect not only direct worker supply prices, but also the impacts of differential productivity in Chile's special, public-sector employment programs, unemployment subsidies and worker valuation of social security contributions.

The third article, by Jorge Desormeaux, Patricio Díaz and Gert Wagner, presents estimates of the social rate of discount, based on alternative empirical procedures associated with the general methodology attributed to Harberger. Here again, the major contribution is empirical, in this case the generation of estimates as to total income generated by capital and the aggregate capital stock in order to calculate the social rate of return to capital. Alternative calculations were based on National Income Accounts, on the one hand, and on balance-sheet data for Chile's major incorporated enterprises on the other. Moreover, the implications for Chile

of current conditions in world capital markets were incorporated into the analysis; it was concluded that, given the country's current debt position, international interest rates do not enter the social discount rate directly as a marginal source of funds, but rather that international rates on savings instruments available to Chilean citizens constitute a floor below which the social discount rate for Chile cannot reasonably fall.