

Incluye Suplemento

Carta de Políticas Públicas en México y en el mundo

Año 3 Número 17

Septiembre de 2001

Los mercados y las políticas tras los escombros

Primero fue el azoro. La mañana del martes 11 de septiembre, alrededor de las 8:50, Estados Unidos sufrió una serie de ataques de rotunda eficacia en sitios estratégicos de sus capitales financiera y política. El Centro Mundial de Comercio en Nueva York, el Pentágono en Washington, la casa de descanso de la Presidencia (Camp David), los alrededores de la Casa Blanca y el Departamento de Estado en Washington fueron golpeados con una dureza inimaginable hasta ahora, al emplearse como obuses aviones comerciales con pasajeros civiles a bordo. Cuando aún no cesaban los vítores por los primeros éxitos llamativos del escudo antimisiles, la algarabía se convirtió en pandemonium. Desde las proezas arquitectónicas hasta los símbolos mayores de poderío militar mostraron al mundo su pasmosa vulnerabilidad y, en el extremo más grotesco, se supo de un George Bush, orgulloso líder del imperio mundial, ex gobernador, hermano de gobernador e hijo de ex presidente, evacuando Florida a toda prisa para convertirse en prófugo en su propio territorio.

Las reacciones en los mercados mundiales fueron rápidas pero mesuradas. Las negociaciones de divisas, por ejemplo, vivieron un pequeño zipizape. A pesar de las consultas de la Reserva Federal para bajar las transacciones de dólares, el billete verde cayó contra el euro de 0.8975 a 0.9165, el martes, y cerró el miércoles en 0.9120; la libra esterlina tuvo un avance frente al dólar (1.4780) para luego quedar en 1.4740. En *commodities* el petróleo subió de 27 a 31 dólares por barril el martes y regresó a 28 el miércoles, en tanto el precio *spot* de la onza de oro colocado alrededor de 285 dólares subió primero unos 14 dólares y cerró luego en 280. Por su parte, los mercados accionarios hasta el miércoles 12 mostraron comportamientos divergentes. Europa parece retomar el orden: Londres, Frankfurt y París se recuperaron alrededor de dos puntos porcentuales, en promedio, luego de bajas mayores a tres puntos; mientras en Asia cayeron estrepitosamente: Tokio 6.6%, Hong Kong casi 9, y Seúl 12%. Las cotizaciones de las aerolíneas europeas y las acciones de las aseguradoras siguieron el mismo comportamiento. Pero todo ello podría cambiar una vez que se reabran entre el jueves y el lunes, según anunció el máximo directivo bursátil Richard Grasso, todos los mercados guía, dado que la Bolsa de Valores de Nueva York no se había cerrado dos días consecutivos desde 1963, cuando ocurrió el asesinato del presidente John F. Kennedy.

Por eso las perspectivas de la economía mundial no son fáciles de trazar. Desde el sector privado hay quienes, como los analistas de Wells Fargo, esperan una contracción de dos o tres trimestres con recuperación ulterior débil, o los que piensan que será una paralización momentánea del comercio, como los de CBS.MarketWatch, debido a que la Reserva Federal podría recortar las tasas de interés antes de su reunión del 2 de octubre y hacerlo con mayor profundidad a la esperada. Incluso existen quienes consideran que es virtualmente imposible predecir otra cosa que no sea volatilidad en los mercados financieros durante las próximas semanas, tal cual High Frequency Economics. Si bien conocemos el dato de que el mercado accionario estadounidense cayó 5% luego del ataque japonés a Pearl Harbor, recuperándose en cuanto inició la movilización de respuesta, la dificultad actual estriba en el carácter insólito del nuevo acontecimiento.

Desde el lado de las autoridades las respuestas para disipar los oscuros nubarrones de la desconfianza no se han hecho esperar. La Reserva Federal manifestó de inmediato que la ventanilla de descuento está lista para cubrir las necesidades de liquidez del sistema de pagos en general, y añadió ya más de 38 mil millones de dólares a las reservas temporales en el sistema bancario. El Banco Central Europeo consideró que, ante la dificultad de evaluar las consecuencias económicas del ataque, un recorte inmediato a sus tasas de interés produciría más pánico que tranquilidad en los mercados, pero condujo un préstamo especial por 69 mil millones de euros (equivalente a 62.5 mil millones de dólares) para suministrar liquidez a los mercados. Masaru Hayami, gobernador del Banco de Japón, sostuvo que hará todo lo que esté a su alcance para garantizar el fondeo del sistema e inyectó casi 17 mil millones de dólares. Los ministros de finanzas del Grupo de los Siete (G7), en comunicado conjunto, se comprometieron a evitar que la tragedia se convirtiese en un dislocamiento económico global.

¿Qué es lo que reflejan los movimientos de las autoridades? Todo parece indicar que en este momento el combatido fantasma de la inflación futura es irrelevante y lo que importa es evitar un colapso real. Se trataría, en principio, de evitar una corrida especulativa contra la banca comercial estadounidense o de cada país desarrollado, para frenar un posible efecto dominó negativo sobre las finanzas mundiales, lo que explicaría los 118 mil millones de dólares adicionales en la liquidez del planeta. En segundo término, y considerando las declaraciones del Banco de Inglaterra, no se prevé un movimiento de tasas al unísono, dado que las principales economías --si bien en trayectoria bajista-- atraviesan por diferentes etapas del ciclo, lo que tornaría muy certera la aseveración de Carl Weinberg acerca de que "el acceso a la liquidez mediante el sistema bancario y no los niveles de las tasas de interés es el patrón por el cual tiene que juzgarse hoy la política de la Fed".

Los editores



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA



El primer informe y el equilibrio inmovilista

Como todo *Informe de gobierno*, el del presidente Fox deberá ser analizado cuidadosamente una vez que los materiales que lo conforman circulen con profusión. El *Mensaje* leído ante el Congreso de la Unión, por otra parte, presenta logros económicos más bien modestos, no es rico en conceptos susceptibles de problematizarse a un cierto nivel de reflexión y, lo que es peor, lanzó un llamamiento a la vieja clase política conservadora (PRI, PRD, PAN) que lo coloca en la riesgosa tesitura de convertir la presidencia de la transición en la presidencia de la alternancia.

El llamamiento de Fox, auspiciado desde Gobernación, consiste en un genérico acuerdo político nacional que rompa el *equilibrio inmovilista* del que nos hemos ocupado antes en estas páginas. "Pactar para gobernar" pareciera ser el enfoque, pero si tal resultado se alcanzara, reflejando el estado de fuerzas vigente, el equilibrio inmovilista se profundizaría, porque son precisamente las prácticas de esa vieja clase las que el ciudadano rechaza en franjas cada vez más amplias de la sociedad. De seguir Fox por este camino el "sistema", como dijo Porfirio Muñoz Ledo, podría refundarse sobre reglas no escritas pero sabidas.

¿Cuál sería un enfoque alternativo? Desarrollar tres líneas de trabajo: 1) *combatir la impunidad* en todos los ámbitos y niveles tanto de la administración pública presente como de las pasadas y, de inmediato, llevar esa lucha a todo aquello que no siendo en sí cosa pública se intersecta con ésta; 2) *extender la convocatoria* del pacto en dos direcciones: *a.* al resto de las fuerzas políticas más allá de los partidos y en todo el territorio nacional y *b.* dejando abierta la posibilidad de una Asamblea Constituyente que discuta y, en su caso, modifique la propia Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos; y 3) desarrollar mecanismos institucionales poderosos (no una triste Comisión como la existente) que permitan y alienten la incorporación sistemática de *iniciativas ciudadanas plurales* en las tareas de gobierno.

Sería esa una manera de ir debilitando al *status quo*. Sería así más fácil, por ejemplo, cristalizar la propuesta de José Antonio Crespo sobre un informe del poder legislativo a la nación, propuesta a la cual se adhirió ya Gabriel Zaid recetándole la misma medicina al poder judicial. Nuestro enfoque, que incluye coerción, consenso y *ciudadanía* (para contrapesar a la vieja clase conservadora) para la reforma intelectual y moral de un país, antes se agrupaba en una sola expresión: hegemonía. Es eso lo que tiene que construirse para la ruptura del equilibrio inmovilista y para comenzar a transitar hacia la democracia política plena. ☞

Los editores

Verdades del gremio

Perlas del ágora (7)

Axioma número 1: por cada economista que sostenga una tesis *A*, existirá siempre un economista que sostenga exactamente lo contrario.

Axioma número 2: ambos estarán equivocados.

¿Existe una evidencia empírica sólida sobre la importancia de las instituciones para el desarrollo?

José Ayala Espino

La economía neoinstitucionalista nos ha proporcionado una explicación más consistente e integral sobre las causas del crecimiento de aquella que había construido la teoría neoclásica del crecimiento. Efectivamente, aun los economistas tradicionales han comenzado a admitir en sus modelos el papel de las instituciones y han buscado "endogeneizar" nuevas variables, algo que apenas hace unos diez años hubiera sido impensable. Por ejemplo, actualmente comienza a ser más común incluir: el sistema legal, los derechos de propiedad, la confianza, la seguridad, los contratos, la corrupción, la libertad, etc. como variables relevantes. Al mismo tiempo, desde principios de los años noventa han crecido explosivamente los estudios para, a la luz del neoinstitucionalismo, probar empíricamente las posibles relaciones de causalidad entre instituciones y desempeño. Este es un nuevo campo de estudio promisorio, aunque controvertido y en el cual falta mucho por avanzar; así lo demuestra la creciente literatura que se ha publicado recientemente. Los avances en este campo seguramente permitirán a los diseñadores de políticas incluir el componente institucional en sus propuestas de reformas y programas.

La realización de estos estudios ha encontrado diversos obstáculos y limitantes de distinta naturaleza. Una primera dificultad es que la teoría dominante no se había preocupado por crear sistemas de información sistemáticos que permitieran medir indicadores del desarrollo no convencionales. Por ejemplo, las teorías del capital humano y social son muy recientes y los problemas de medición son complejos, pero en el campo de las instituciones son mayores, por ejemplo, no existía una tradición para medir índices de cumplimiento de la ley, de corrupción, de credibilidad, de confianza, de seguridad, etc. Pero además, la naturaleza intrínseca de las variables institucionales es por sí misma un desafío para los economistas. J. Aron (2000), por ejemplo, señala los siguientes obstáculos: i) el proceso de integración de las instituciones y del cambio institucional dentro de la teoría económica es de reciente incorporación; ii) la literatura en este campo de estudio presenta notables problemas con los datos, la metodología y la identificación (de las variables a considerar); y iii) en los modelos de crecimiento estructural, como los de Solow (1965), Mankiw, Romer y Weil (1992), se incluye la inversión actual como un determinante del crecimiento, en ese caso las variables que miden la calidad institucional ejercen un efecto indirecto en el crecimiento. Por ello, es necesario realizar ecuaciones separadas que evalúen el efecto directo de las variables institucionales en la inversión y por tanto en el crecimiento, lo cual generalmente no se hacía hasta hace pocos años. En la mayoría de los estudios se usan métodos de cuantificación convencionales: técnicas econométricas, teoría de juegos y modelos de equilibrio general.

Los estudios comprenden variables no siempre bien

definidas, difícilmente comparables entre países; las encuestas tienen metodologías y su cobertura es muy diversa. En general, se trata de estudios muy agregados del tipo cross section studies que se admite que son insuficientes y no logran medir con detalle aspectos claves de las instituciones que dependen de las características peculiares de los países. A pesar de los anteriores límites convendría tener presente un panorama general que no ofrezca una visión de conjunto para mostrar los resultados de estos estudios sobre áreas relevantes: calidad del capital físico y humano y su relación con el stock de instituciones existente; el crecimiento en condiciones de una distribución muy desigual del ingreso y de inestabilidad política seria; indicadores del desarrollo humano y crecimiento; factores demográficos (esperanza de vida, tasa de mortalidad infantil, tasas de fertilidad y niveles de desempeño económico; eficiencia burocrática, calidad del gobierno y crecimiento de la inversión; garantía de los derechos de propiedad y de los contratos; gobernabilidad, calidad del gobierno y la administración pública; credibilidad y confianza en el gobierno; libertades civiles y desarrollo; índices de corrupción; transparencia y rendición de cuentas.

Veamos algunos de los estudios más representativos que recoge la literatura especializada. Por ejemplo, diversos estudios cross - country de crecimiento (entre ellos, Easterly y Levine, 1997) han encontrado que los factores convencionales de crecimiento (trabajo, acumulación de capital físico y humano, y algunos otros) no explican completamente la experiencia de crecimiento (en el caso de este estudio de África) y por tanto han visto en la explicación institucional una buena opción.

Alberto Alesina y Roberto Perroti (1993) realizaron un trabajo donde relacionaron desigualdad del ingreso, inestabilidad política e inversión. Su trabajo comprende el periodo 1860 - 1985, en el se incluyeron 70 países. La idea es que la desigualdad del ingreso provoca descontento social e incrementa la inestabilidad política y social. Esta inestabilidad provoca la reducción de la inversión. Como esta última es el principal factor de crecimiento se presenta una relación inversa entre el crecimiento y la desigualdad del ingreso. El modelo está conformado por dos ecuaciones en las cuales las variables endógenas son la inversión y el índice de inestabilidad político y social elaborado por los autores.

Un trabajo desarrollado por Alesina (1996) investigó la relación entre la inestabilidad política y el crecimiento del PIB per cápita. La muestra comprendió 133 países, el período examinado fue 1950 a 1982. En este trabajo se definió inestabilidad política como la propensión del gobierno a colapsarse. Se estimó un modelo en el cual la inestabilidad política y el crecimiento son determinados conjuntamente. El principal resultado del modelo es que en países y en periodos de tiempo con alta pro-

pensión a un colapso gubernamental el crecimiento es significativamente menor que en países donde no existe tal riesgo.

Por su parte, R. Barro realizó dos estudios sobre crecimiento (1994 y 1996) sus estudios incluyen un modelo econométrico una muestra de 100 países (se incluye México) para el periodo 1960 - 1990. Barro encontró que la tasa de crecimiento del PIB per cápita se ve favorecida por altas tasas de escolaridad y esperanza de vida; bajas tasa de fertilidad y de consumo gubernamental; mejores índices de cumplimiento de la ley; menor inflación y mejoras en los términos de comercio favorecen el crecimiento. Su estudio demuestra que la libertad política tiene un débil efecto en el crecimiento pero existen algunos indicadores de que no existe una relación lineal entre estas variables. En tanto, la expansión de derechos políticos estimula el crecimiento económico. El punto central del trabajo consiste en demostrar que una fuerte expansión de la democracia no es factor de crecimiento sino por el contrario el crecimiento estimula la democracia al aumentar los estándares de vida de la población. Al parecer no existe una relación lineal entre democracia y crecimiento. La posible explicación es que en las dictaduras extremas un incremento en los derechos políticos tiende a incrementar el crecimiento porque limitar la autoridad gubernamental es un punto crítico.

Mauro (1995) encontró que los índices de eficiencia burocrática son significativos en la ecuación de inversión (y por lo tanto afectan el crecimiento indirectamente), además demostró su importancia en un amplio conjunto de correlaciones simples con inversión para diferentes periodos y diferentes tipos de inversión.

Lane y Tornell (1996) tomaron en cuenta en sus estudios los recursos naturales y las instituciones e intentaron explicar porque algunos países ricos en recursos naturales tienen menores tasas de crecimiento que algunos países pobres en recursos naturales. Los resultados obtenidos en sus regresiones muestran dos variables explicativas principales: 1) un incremento en la concentración manufacturera; y, 2) a los derechos de propiedad. El hecho importante es que la coexistencia de instituciones débiles y grupos industriales fuertes afecta la inversión y el crecimiento de manera significativa y negativa.

Para Isham, Kaufmann y Pritchett (1996), la calidad del gobierno es ampliamente visualizada como uno de los factores determinantes del desarrollo de los países. En su trabajo ellos limitan la calidad del gobierno a dos medidas, a) el grado de libertades civiles y b) el tipo de régimen político y de libertades políticas, ambas medidas se relacionaron con una variable de fácil cuantificación, la tasa de rentabilidad de la inversión gubernamental en proyectos financiados por el Banco Mundial. El desempeño de estos proyectos se mide con la tasa de rentabilidad económica, en este estudio se usaron datos de 1155 proyectos para probar los efectos de los aspectos de gobierno seleccionados. Su análisis empírico muestra, al menos para los proyectos tomados en cuenta por ellos,

que las libertades civiles tienen efectos en la mejora del desempeño de los proyectos de inversión gubernamental. Para los autores esto es una evidencia de que un incremento en la voz pública y en la rendición de cuentas, ambas a través de la participación social y un mejor gobierno, pueden permitir un aumento en la eficacia de la acción gubernamental. También se demostró que no hay una relación clara entre la democracia y los proyectos de inversión incluidos en la muestra, aunque esta falta de evidencia no necesariamente indica que existe una relación negativa entre estas variables.

El análisis realizado por Hall y Jones (1996 y 1998) muestra que las diferencias en capital físico y nivel educacional explican solo parcialmente la variación en el producto por trabajador, en un análisis más profundo se encontró que las diferencias en capital, productividad y por lo tanto de producto por trabajador son debidas a las diferencias en instituciones y políticas gubernamentales, las cuales son llamadas infraestructura social. El estudio incluye 127 países (entre ellos México) y muestra una fuerte correlación entre el producto por trabajador y las medidas de infraestructura social. El estudio concluye que los países con mayores tasas de producción por trabajador en el largo plazo, alcanzan estos resultados porque logran altas tasas de inversión en capital físico y humano y porque usan materias primas con altos niveles de productividad. El análisis empírico sugiere que estos éxitos son debidos a la calidad en la infraestructura social.

Un análisis de los anteriores autores muestra que las diferencias en gobierno, cultura, e infraestructura natural son fuentes importantes de la variación en el producto por trabajador. De acuerdo a sus resultados, un país con alto nivel de productividad tiene: i) instituciones que favorecen a la producción sobre la inversión; ii) es abierto al comercio internacional; iii) presenta un mínimo de propiedad privada; iv) se habla un segundo lenguaje; y, está localizado lejos del ecuador. El estudio incluye a México. Las instituciones del punto uno se refieren a alguna forma de gobierno en especial a la capacidad gubernamental para hacer cumplir las leyes, pero también se incluyen sistemas éticos y morales apoyados por organizaciones no gubernamentales.

Knack y Keefer (1997) examinaron el impacto de las normas cívicas y la credibilidad en la calidad de las instituciones formales y encontraron vínculos positivos y significativos. También encontraron evidencia de que la igualdad en el ingreso y pocas divisiones étnicas están vinculadas con la confianza y la cooperación cívica.

Brunetti, Kisunko y Weder (1997 y 1998) a través de métodos econométricos demostraron que la incertidumbre política, la inversión y el crecimiento están vinculados. Los datos utilizados por estos autores pertenecen a una investigación realizada a nivel mundial a personas del sector privado (se incluyen 58 países y 3000 empresas). Con los datos obtenidos los autores construyeron índices de credibilidad de las leyes, regulaciones y políticas. El análisis cross country realizado sugiere que este

indicador está cercanamente y fuertemente relacionado con la inversión y el crecimiento. Se comprobó que ante reglas "increíbles" como la indefinición en los derechos de propiedad; inestabilidad política; incertidumbre en el cumplimiento de los contratos y altos niveles de corrupción, la reacción del sector privado no sólo es reducir la inversión sino reasignar sus recursos con lo cual se reduce el crecimiento. Por el contrario se demuestra que una buena estructura institucional es un incentivo a la inversión y por tanto para el crecimiento.

En tanto Zack y Knack (1998) desarrollaron un trabajo con el fin de investigar cómo es que la confianza afecta el crecimiento. Utilizaron un modelo de equilibrio general en el cual agentes heterogéneos transan y se enfrentan un problema de daño moral. En su modelo los autores supusieron un ambiente económico, político y social con alta propensión a la confianza y mostraron que en ambientes de baja confianza reducen la tasa de inversión y con ello el crecimiento de una economía. Además demostraron que los países son un bajo nivel de confianza tienden a caer en una trampa de pobreza. La confianza es alta en sociedades étnica, social y económicamente más homogéneas y donde los mecanismos legales y sociales que limitan el crecimiento están mejor desarrollados.

R. La Porta, F. López de Silanes, A. Schleifer y R. Vishny (1998) realizaron un estudio de sección cruzada entre países. La idea principal es evaluar el desempeño del gobierno utilizando medidas de intervención gubernamental, eficiencia del sector público, provisión de bienes públicos, tamaño del gobierno y libertad política. Encontraron que los países pobres; cercanos al ecuador; etnolingüísticamente heterogéneos; donde se utilizan las leyes francesas socialistas; o tienen altos porcentajes de población católica o musulmana presentan un peor desempeño gubernamental. También encontraron que los gobiernos más grandes tienden a tener un mejor desempeño. Para ellos, los factores históricos presentan una importancia menor en la explicación del funcionamiento de los gobiernos.

En un trabajo de Olson, Sarna y Swavy (1998) se explica que los modelos de crecimiento neoclásicos y endógenos no han tomado en cuenta la calidad del gobierno como parte de la explicación de las diferencias del crecimiento entre países desarrollados y subdesarrollados. Para estos autores la calidad gubernamental influye de forma determinante el desempeño económico. En ese sentido el PIB y obviamente el ingreso per cápita representa una fracción menor de la que se lograría con un buen gobierno. El Center for Institutional Reform and Informal Sector (IRIS) ha utilizado las medidas de calidad gubernamental del International Country Risk Guide (ICRG) para demostrar que a mejor calidad del gobierno siguen altas tasas de crecimiento. Además realizaron un estudio para investigar la relación entre calidad de gobierno e instituciones con productividad. Se encontró que el crecimiento en la productividad está fuertemente relacionado con la calidad del gobierno; algunos cálculos realizados indican que el crecimiento anual en la productividad de-

bido a mejoras en la calidad del gobierno y de las instituciones se sitúa en un 2%. Concluyen que la estructura de incentivos dada por las instituciones y los regímenes de política económica -y por lo tanto la gobernabilidad- de un país son los mayores determinantes del crecimiento en la productividad y del desempeño económico.

Omar Aznar (1999) señala que las teorías económicas más aceptadas predicen una convergencia entre los países pobres y los ricos, es decir, los países ricos crecen sobretodo gracias a los avances tecnológicos mientras que los pobres crecen imitando a los ricos e importando el capital que en este tipo de países escasea. En realidad algunos estudios realizados demuestran que no existe ninguna convergencia entre el ingreso de los países ricos y los pobres. La pregunta es entonces ¿qué es lo que evita que los países pobres actúen como lo hacen los ricos? Para este autor la respuesta es que los gobiernos de los países pobres fallan en incrementar el mercado y en incentivar el correcto funcionamiento del mismo. Explica que los economistas toman como dadas a las instituciones, las leyes y el gobierno que son precondiciones necesarias para el crecimiento y la prosperidad. Los modelos económicos, los cuales argumentan que los capitales deben fluir a los países pobres que son ricos en trabajo y pobres en capital, además asumen una correcta protección de los derechos de propiedad y protección a los empresarios de cualquier tipo de predación pública o privada. En realidad muchos gobiernos fallan al realizar esas tareas lo que influye para que mantengan su status de país pobre. Además se ha probado que el capital físico y humano son complementarios y que los capitales no fluyen a los países con una fuerza de trabajo con bajos niveles educativos. El estudio empírico realizado (se incluye México) muestra que los países con buen desempeño institucional de acuerdo a los índices realizados; con apertura comercial; con buenos resultados educativos y estabilidad macroeconómica, son los que logran convergencia de crecimiento con relación a los países ricos.

Por su parte Kauffman, Kraay y Zoido-Lobaton (1999) describen una base de datos que contiene más de 300 indicadores de gobierno. En ese trabajo se hace una detallada descripción de cada uno de esos indicadores y sus fuentes, además se construyeron seis indicadores agregados correspondientes a seis conceptos básicos de gobierno. Por último, los autores realizaron un estudio de sección cruzada para más de 150 países encontrando evidencia empírica de una fuerte relación causal entre mejor gobierno y mejores resultados de desarrollo.

Dollar y Kraay (2000) realizaron un estudio cuyo objetivo principal es demostrar que el crecimiento económico es benéfico para los pobres por las externalidades que causa. Se señala que los efectos del crecimiento en la distribución del ingreso son los mismos en países ricos y pobres. Para estos autores los factores que ayudan al crecimiento y con ellos al bienestar de los pobres son: i) la apertura al comercio internacional; ii) buenas reglas (leyes) y disciplina fiscal; y, iii) evitar altas tasas de inflación. Al igual que Barro no encontraron evidencia de que

la democracia o el gasto público tengan efectos sistemáticos en el ingreso de los pobres.

Por otra parte, un creciente número de investigaciones enfatiza las consecuencias macroeconómicas de los obstáculos transaccionales en los mercados de factores, y su papel en los requerimientos de reestructuración de las economías modernas. En un trabajo de Caballero y Hammour (2000) se realiza una revisión de la función que los arreglos institucionales juegan para facilitar las transacciones y se exploran las consecuencias macroeconómicas de instituciones débiles. Se enfatizan los efectos que el ambiente institucional puede tener en las reestructuraciones macroeconómicas. De acuerdo a los autores, los resultados de un ambiente institucional precario es la obsolescencia y baja productividad, pues se permite sobrevivir a unidades ineficientes más de lo que lo harían si estuvieran en un equilibrio eficiente. La pobreza de institucional ocasiona además que los procesos de reestructuración sean desbalanceados produciendo resultados ineficientes. El estudio se hizo con base en una muestra de países europeos.

Por su parte R. Freeman (2000) muestra que: i) las instituciones del mercado de trabajo tienen grandes efectos en la distribución; ii) la diversidad institucional es creciente entre los países desarrollados como porcentaje de los trabajadores cubiertos por una negociación colectiva; y, 3) los patrones históricos muestran que en los países capitalistas al permitirse que las diferencias nacionales en instituciones permanezcan más que crear una sola estructura sea han obtenido mejores resultados.

En un primer momento el trabajo de Acemoglu, Johnson y Robinson (2000) mostró que la debilidad en las instituciones, y no la geografía (física) o las enfermedades (como la malaria) explicaban la variación de los actuales niveles de desarrollo económico entre los países que fueron colonias. En un trabajo posterior Sachs y McArthur (2001) demostraron por medio de una regresión que tanto las instituciones como la geografía, las enfermedades y la esperanza de vida están fuertemente vinculados con PIB per cápita. La diferencia entre estos estudios radica en que el primero tomó como muestra un menor número de países cuya dispersión geográfica es limitada.

Las limitaciones que se reflejan todavía en estos estudios no deberían ser una señal de desaliento, sino por lo contrario, un signo de aliento. En este caso, como en otros, es mejor tratar imperfectamente los temas sustanciales, que lograr la maestría en lo que accesorio. ☹

Bibliografía

- Alesina, A., Ozler, S., Roubini, O. y Swagel, P. (1996) "Political instability and economic growth", en *Journal of Economic Growth* vol.1, núm. 2, USA, June.
- Alesina, A. y Perroti, R. (1993) "Income distribution, political instability, and investment", National Bureau of Economic Research, Working Paper núm. 4486, USA, October.
- Aron, J. (2000) "Growth and institutions: a review of the evidence", en *The World Bank Research Observer* vol. 15, núm. 1, February.
- Azfar, O. (1999) "Sufficient conditions for rapid convergence", Center for Institutional Reform and Informal Sector (IRIS), University of Maryland, Working Paper 230, USA, March.
- Barro, R. (1994) "Democracy and Growth", National Bureau of Economic Research, Working Paper núm. 4909, USA, October.
- Barro, R. (1996) "Determinants of economic growth: a cross country empirical study", National Bureau of Economic Research, Working Paper núm. 5698, USA, August.
- Brunetti, A., Kisunko, G. y Ceder, B. (1998) "Credibility of rules and economic growth: evidence from a worldwide survey of the private sector", en *The World Bank Economic Review* vol. 12, núm. 3.
- Caballero, R. y Hammour, M. (2000) "Institutions, Restructuring, and Macroeconomic Performance", National Bureau of Economic Research, Working Paper núm. 7720, USA, May.
- Dollar, D. y Kraay, A. (2000) "Growth is good for the poor", documento obtenido en www.worldbank.org/research, marzo.
- Freeman, R. (2000) "Single Peaked Vs. Diversified Capitalism: the relation between economic institutions and outcomes", National Bureau of Economic Research, Working Paper núm. 7556, USA, February.
- Hall, R. y Jones, C. (1998) "Why do some countries produce so much more output than others?", National Bureau of Economic Research, Working Paper núm. 6564, USA, May.
- Hall, R. y Jones, C. (1996) "The productivity of nations", National Bureau of Economic Research, Working Paper núm. 5812, USA, November.
- Isham, J., Kaufmann, D. y Pritchett, L. (1996) "Governance and the returns to investment: an empirical investigation", The World Bank Working Paper, March.
- Kaufmann, D., Kraay, A. y Zoido-Lobaton, P. (1996) "Governance Matters", The World Bank, August.
- Knack, S. y Zack, P. (1998) "Trust and Growth", Center for Institutional Reform and Informal Sector (IRIS), University of Maryland, Working Paper No. 219, USA, July.
- La Porta, R., Lopez de Silanes, F., Schleifer, A. y Vishny, R. (1998) "The quality of government", en *Journal of Law Economics and Organization* vol. 15, April.
- McArthur, J. y Sachs, J. (2001) "Institutions and Geography: comment on Acemoglu, Johnson and Robinson (2000)", National Bureau of Economic Research, Working Paper núm. 8114, USA, February.
- Olson, M., Sarna, N. y Swamy, A. (1998) "Governance and growth: a simple hypothesis explaining cross-country differences in productivity growth", Center for Institutional Reform and Informal Sector (IRIS), University of Maryland, Working Paper núm. 218, USA, July.

Leonel Corona Treviño*

Son recientes las propuestas de considerar endógena la tecnología, es decir, explicadas por las condiciones económicas de la producción. En efecto, las teorías económicas se limitan en dos sentidos: uno, enfocan algún aspecto de la tecnología: la maquinaria, la división del trabajo, el cambio técnico, el desarrollo tecnológico; y dos, dichos aspectos están dados, es decir, son externos al sistema económico. Así por ejemplo, las teorías neoclásicas explican el crecimiento económico en función de factores de producción y el residuo lo refieren al cambio técnico.

El interés por conocer las variables económicas que explican la tecnología radica en su creciente importancia en la competitividad a nivel de personas, empresas, regiones, países y áreas geográficas. Sin embargo, las formas y grados de explicación económica de la tecnología conlleva dificultades de definición y medición.

La aceleración contemporánea de la tecnología se expresa en innovaciones, las cuales se refieren a nuevos productos, procesos o servicios. Estos pueden inclusive generar nuevas ramas productivas como es el caso de los semiconductores dentro de la electrónica. Ello se debe a que dichas innovaciones se han difundido al grado que son ampliamente visibles en los mercados. Por tanto, aunque las innovaciones se definen por la primera vez que se introducen al mercado, su importancia radica en el grado de amplitud y cobertura que alcanzan con su difusión en los mercados.

Las empresas son el agente principal para la difusión de los productos en el mercado. En este orden de ideas, las empresas innovadoras integran la tecnología con el mercado. Los elementos que integran son por un lado, los *resultados*, es decir las innovaciones, las cuales pueden ser detectadas por las patentes o información que atestiguan sobre su novedad, y la importancia relativa de sus mercados; y por otro, el *dominio tecnológico* de la empresa que incluye tanto el esfuerzo expresado por las redes y vínculos de investigación y desarrollo de la empresa.

Un aspecto importante de la definición anterior es que el esfuerzo de investigación y desarrollo se sustenta en actividades internas y externas a la empresa mediante vínculos con otras empresas y centros de investigación.

Los vínculos externos se realizan en dos contextos: uno, respecto a la naturaleza de las tecnologías que define *cadena de innovación*, es decir las relaciones entre áreas de la ciencia con los conocimientos tecnológicos y las ramas productivas de aplicación. Así las nuevas tecnologías definen las cadenas de la microelectrónica, telecomunicaciones, y en general de la informática, la biotecnología, los nuevos materiales, y las fuentes energéticas. Las cadenas evolucionan en *trayectorias tecnológicas* de acuerdo con los espacios que posibilitan el conocimiento a partir de un estudio de desarrollo de los medios, instrumentos y equipos; y las restricciones que imponen las condiciones socioeconómicas vigentes. Es decir, la trayectoria evoluciona normalizando los espacios tecnológicos y con ello disminuyendo las *ganancias extraordinarias* de acuerdo con el

ciclo de maduración del producto.

En general el incremento de productividad se apoya en a) la *escala* por el aumento de lotes, tamaño de planta y especialización de la producción, y b) en *externalidades* originadas en el contexto de la empresa. La escala se corresponde con el paradigma de producción masiva e intensiva en energía (segunda revolución industrial). Las economías por externalidades adquieren una importancia creciente con el nuevo paradigma de producción de uso intensivo en información (revolución científico-tecnológica), por lo que las nuevas fuentes de productividad provienen de externalidades, tales como la diversificación productiva (*economías de alcance*) y economías de *aglomeración*.

Las economías de aglomeración se logran a través de disponibilidades para las empresas en una región, de fuerza de trabajo, insumos, servicios, posibilidades de subcontratación, fuentes de financiamiento y subsidios.

Las economías de aglomeración surgen por (Moulaert, Djellal, 1995):

- a) la concentración de empresas en una rama (localización),
- b) el grado de urbanización que da acceso a un conjunto diverso de servicios, infraestructura y mecanismos de fomento,
- a) redes que enlazan oportunidades regionales y globales con las condiciones locales de producción. Las redes permiten que diferentes regiones interactúen proporcionando las condiciones de acceso a la información tecnológica con lo que se establecen las relaciones que complementan la aglomeración.

Las economías de aglomeración específicas para los polos de innovación, se refieren primero, al acceso a fuentes de información tecnológica, personal capacitado para la I y D, relaciones con instituciones de investigación que apoyan la investigación interna de las empresas, incubadoras y parques de empresas de base tecnológica; y segundo, a formas de canalización de recursos de acuerdo con los riesgos del desarrollo y la innovación tecnológica.

Teóricamente es posible plantear un ciclo de aglomeración, con las etapas de despegue, crecimiento y maduración. En efecto es necesario detectar las condiciones de inicio de las economías de aglomeración (localización, urbanización y redes) para la innovación las que propician la creación o atracción de las empresas de base tecnológica, EBT. Conforme aumenta el número de empresas se fortalecen las economías de localización o concentración. Entonces se puede considerar que los polos de innovación pueden estar en su etapa de despegue, crecimiento, maduración (o decadencia) de acuerdo con el ritmo de incorporación (diferencia de entradas y salidas) de EBT al polo de innovación.

Desde el punto de vista del perfil productivo del polo, éste puede basarse en nuevas industrias ligadas a cadenas de innovación, o bien encontrarse en un proceso de reconversión industrial, en ambos casos con distintos niveles de

desarrollo de innovación alta, media o baja, de acuerdo con el nivel de estandarización de las trayectorias tecnológicas de las ramas respectivas.

1. Polos de innovación tecnológica: elementos para su definición y caracterización

En el presente apartado se describen las instituciones que permiten establecer una definición de los polos de innovación tecnológica. Las instituciones son entendidas como organizaciones establecidas para llevar a cabo ciertas actividades dentro de un conjunto de restricciones y normas.

1.1 Definición de Polos de innovación tecnológica

Con base en los conceptos vertidos anteriormente, un "Polo de innovación" identifica las redes institucionales en un espacio geográfico-económico donde se ubican empresas de base tecnológica —algunas de las cuales se encuentran en incubadoras y parques—, que se sustentan en un conjunto diverso de relaciones institucionales con centros de investigación, universidades, unidades de información, empresas de consultoría, firmas de ingeniería, y mecanismos de financiamiento de capital de riesgo, que conforman ambientes, favorecidos con políticas, para apoyar la innovación tecnológica.

Un polo de innovación se convierte en "tecnópolis" cuando se orienta, de manera intencional, por sus agentes representativos (gobierno local, asociaciones de empresas, grupos financieros), hacia un perfil productivo-innovativo deseable.

Los polos de innovación son una expresión de la dinámica de las nuevas tecnologías, ya que aumentan las relaciones entre las demandas tecnológicas con las ofertas científicas y se acortan los tiempos en que los conocimientos científicos son aplicados.

De acuerdo con el tipo de empresa los polos de innovación pueden originarse por: 1) empresas con productos basados en nuevas tecnologías; 2) empresas innovadoras que surgen con los procesos de reconversión industrial; ó 3) vinculadas con áreas industriales.

A continuación se identifican y jerarquizan las instituciones o "agentes" con los que las Empresas de Base Tecnológica (EBT) se interrelacionan para el desarrollo de sus innovaciones. Asimismo se caracteriza el entorno para la innovación, en sus aspectos económico y territorial.

2.1.1. Los componentes del polo: agentes, instituciones y mecanismos

El polo se consolida con el surgimiento de una siner-

gia institucional en su territorio mediante relaciones institucionales con el entorno que se expresan en procesos de innovación tecnológica.

Las instituciones identificadas dentro del territorio del polo de innovación para llevar a cabo diversas actividades para la transferencia de tecnologías, son las EBT, las incubadoras y parques científicos, las universidades y centros de investigación, así como las unidades de información. Las fuentes de capital de riesgo forman parte del espacio económico de polo, aunque estén fuera de su territorio. A continuación se listan las instituciones internas al polo de innovación.

Polo de innovación

Empresas de base tecnológica
Incubadoras y Parques científicos
Universidades y Centros de investigación
Fuentes de capital de riesgo

En el entorno del polo se localizan instituciones y mecanismos que son relativamente secundarios, por lo que pueden estar dentro o fuera de su territorio. Cabe mencionar en el entorno, las fuentes (generales) de financiamiento, los núcleos secundarios de conocimiento, las empresas productivas, los parques industriales, las asociaciones de empresas y las instituciones de gobierno orientadas a la política industrial e innovativa. Las instituciones del entorno se presentan de manera esquemática en el siguiente cuadro. ☺

Entorno de los polos de innovación

Fuentes generales de financiamiento
Núcleos secundarios de conocimiento:
Nacional/Internacional
Empresas y perfil productivo
Parques industriales
Asociaciones empresariales
Políticas gubernamentales: Industrial y para innovación

NOTAS

* Profesor de la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de economía, UNAM. El texto presentado pertenece a su libro más reciente (2001), *Innovación y región. Empresas innovadoras en los corredores industriales de Querétaro y Bajío*, Universidad Autónoma de Querétaro, México.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Rector: Dr. Juan Ramón de la Fuente.

Srío. General: Lic Enrique del Val Blanco.

FACULTAD DE ECONOMÍA

Director: Lic. Guillermo Ramírez Hernández.

Srío. General: Lic. Carlos Javier Cabrera Adame.

Editores: Hugo Contreras, Eliczer Morales Aragón, Fernando Talavera Aldana.

Comité Asesor: José Ayala, Roberto Escalante Semerena, Antonio García de León, Sergio Hernández, Pedro López Díaz, Federico Manchón, Amparo Martínez Arroyo y Rafael Núñez.

Responsable de la edición: Francisco Castillo Cerdas

Corrector de estilo: Arturo Rubio

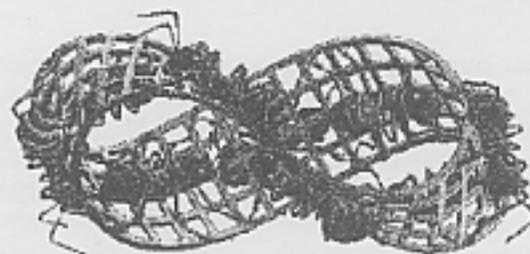
e-mail: cartapp@economia01.economia.unam.mx

ISSN

Certificado de licitud en trámite

Certificado de licitud de contenidos en trámite

Logotipo: Interpretación artística de M.C. Escher de la banda A. F. Moebius, cuya característica es la de ser una superficie abierta de una sola cara. Se escogió por su imagen de ciencia, trabajo e infinito.



Carta de Políticas Públicas en México y en el mundo

Año 3

Número 17

Septiembre de 2001

Paul Krugman: economista singular

Fernando Talavera

Elocuencia para hacer interesante la teoría económica a la gente común basada en relevancia política, elegancia analítica y búsqueda incansable del meollo del asunto, más una mezcla equilibrada de tareas de investigación con asesorías en política económica describen el singular estilo intelectual de este economista neoyorkino. Formó parte de la primera generación que, en la década de los ochenta, aplicó las sofisticadas herramientas analíticas de la revolución de las expectativas racionales al mundo real de información imperfecta y mercados que a veces fallan, progenie de jóvenes profesionistas de Harvard y MIT, principalmente, que también se involucraron en asuntos de políticas públicas.

Su inquietud intelectual lo ha llevado a incursionar abriendo brecha en diversas áreas de investigación: teoría del comercio internacional, política comercial estratégica, comportamiento de tipos de cambio en zonas meta, renacimiento de la geografía económica, ataques especulativos a monedas endebles constituyendo los llamados modelos de primera generación. Su gusto por la investigación lo ha llevado a enfrentar un reto mayúsculo: el supuesto de utilidades crecientes, el cual implica un paso adelante del análisis económico tradicional que, al asumir utilidades constantes, crea modelos estáticos con un equilibrio único determinado por los gustos de los consumidores, la tecnología y la dotación de factores. El análisis económico de utilidades crecientes normalmente involucra modelos dinámicos con equilibrios múltiples que incorporan el pasado, es decir la historia. Krugman al aplicar este supuesto está renovando las teorías de comercio internacional y de geografía económica.

La producción de este economista de 47 años con doctorado en el MIT es impresionante, 16 libros y más de 200 artículos la acreditan. Ya influenciado por el estilo de Krugman de escribir en primera y segunda personas allanando así el diálogo con el lector, a continuación presento cuatro artículos que abordan teoría, enseñanza y modelación en la macroeconomía esperando sean de tu agrado; los errores de traducción son exclusivamente míos. ☺

Los keynesianos vulgares

¿Un centavo gastado no es un centavo ganado?

La teoría económica, como toda creación intelectual, está sujeta a la ley del decrecimiento de discípulos. Todo gran innovador tiene el privilegio de la licencia poética. Si al principio sus ideas son algo bastas o si él exagera la discontinuidad entre su visión y las de sus predecesores, no importa, ya que, pulimento y perspectiva pueden venir a su debido tiempo. Pero inevitablemente existen aquellos que siguen al pie de la letra las ideas del innovador pero malinterpretando su espíritu, aquellos que son más dogmáticos en su radicalismo que el ortodoxo fue en su ortodoxia. Y mientras las ideas se extienden ellos se vuelven crecientemente simplistas — hasta que eventualmente se convierten en parte de la conciencia pública, parte de lo que "cualquiera sabe" lo cual no es más que una cruda caricatura del original.

Este ha sido el destino de la teoría económica keynesiana. John Maynard Keynes fue un magnífico pensador perspicaz e innovativo; sin embargo, uno de sus legados desafortunado y no intencional fue un estilo de pensamiento — llamado keynesianismo vulgar — que confunde y oscurece el

debate económico hasta nuestros días.

Antes de su publicación en 1936 de *Teoría general del empleo, el interés y el dinero* los economistas habían desarrollado una teoría *microeconómica* rica y plena de significados acerca de los comportamientos de los mercados individuales y la distribución de recursos entre ellos. Pero la *macroeconomía* — el estudio de los eventos de la economía en un sentido amplio como la inflación y la deflación, los auges y los desplomes — estaba en un estado de desarrollo reprimido que la incapacitó totalmente para percibir la Gran Depresión.

La llamada teoría macroeconómica "clásica" aseguraba que existía una tendencia de largo plazo para que la economía retornara al pleno empleo, y solamente se enfocaba a ese largo plazo. Sus dos principales dogmas eran la teoría cuantitativa del dinero — la aseveración de que todos los niveles de precios eran proporcionales a la cantidad de dinero en circulación — y la teoría del interés de "fondos prestables" la cual postulaba tasas de interés en aumento o cayendo hasta igualar los ahorros totales con el total de la inversión.

Keynes estaba inclinado a conceder que en un plazo suficientemente largo, estas teorías podrían seguramente ser válidas; sin embargo, como lo apuntó en forma memorable "En el largo plazo todos estaremos muertos". El afirmaba que en el corto plazo las tasas de interés estaban determinadas no por el balance de pleno empleo entre los ahorros y la inversión sino por "la preferencia a la liquidez" —el deseo de todos de mantener efectivo a menos que se ofreciera un incentivo suficiente para invertir en activos con menor seguridad y conveniencia. Los ahorros y las inversiones deberían ser todavía necesariamente iguales, pero si los ahorros deseados en el pleno empleo resultaban mayores que la inversión anhelada, lo que caería no serían las tasas de interés sino el nivel de empleo y producto. En particular si la demanda de inversión cayera por cualquier razón —como por ejemplo un derrumbe en la bolsa de valores— el resultado sería un desplome de la economía.

Fue una fulgurante e imaginativa percepción de la forma en que trabaja la economía que recibió una rápida aceptación por parte de los más brillantes economistas jóvenes de la época. Ciertamente es que muy pronto algunos se dieron cuenta de que el marco de Keynes estaba sobresimplificado, en particular, que el nivel de empleo y de producto normalmente se retroalimentaría hacia las tasas de interés y que eso podría producir una gran diferencia. No obstante, muchos economistas teóricos estaban fascinados por las implicaciones de ese marco teórico todavía muchos años después de la publicación de *La teoría general*, que parecía llevarlos a un mundo visible y transparente donde la virtud era castigada y la autoindulgencia era premiada.

Por ejemplo, al considerar la "paradoja del ahorro": supongamos que por alguna razón la tasa de ahorro —la fracción del ingreso no gastado— se va hacia arriba. De acuerdo a los primeros modelos keynesianos, esto llevaría a una declinación en el ahorro y la inversión totales. ¿Por qué? Porque los mayores deseos de ahorrar llevarían a un desplome económico el cual reducirá el ingreso aminorando también la demanda de inversión, de forma tal que al final ahorro e inversión queden siempre iguales y ahora ¡el volumen total del ahorro debe caer!

O bien si se considera la teoría del "frasco de la viuda" acerca de los salarios y el empleo (llamado así por un viejo cuento folklórico). Tu podrías pensar que aumentando los salarios reducirías la demanda de trabajo; pero algunos de los primeros keynesianos argumentan que redistribuyendo el ingreso de las ganancias a los salarios, se incrementaría la demanda de consumo, porque los trabajadores ahorran menos que los capitalistas (actualmente ése no es el caso, pero esa es otra historia), y por lo tanto el producto y el empleo *se incrementarían*.

Todavía entretiene divagar con tales paradojas que aparecen todavía en algunos libros de texto de primer año. Hoy por hoy al menos son pocos los economistas que las toman en serio. Hay numerosas razones, pero la más importante puede decirse en dos palabras: Alan Greenspan.

Después de todo el cuento simple keynesiano es uno donde las tasas de interés son independientes del nivel del empleo y del producto. Pero en realidad la Junta de la Reserva Federal sí administra activamente las tasas de interés, reduciéndolas cuando piensa que el desempleo está muy bajo e incrementándolas cuando piensa que la economía está sobre-entendida. Tu podrías diferir del juicio del Presidente de la

Fed —podrías pensar que él debiera mantener la economía con riendas más holgadas— pero difícilmente le disputarías su poder. Si de veras deseas disponer de un modelo simple para predecir la tasa de desempleo en Estados Unidos para los próximos años, aquí está: sería lo que Greenspan deseara que fuera, más o menos un error aleatorio que reflejara el hecho de que él no es completamente dios.

Pero colocando a Greenspan (o su sucesor) dentro del marco teórico descrito se restaura la visión clásica de la economía. En lugar de una mano invisible empujando a la economía hacia el pleno empleo en algún largo plazo no especificado, tenemos la mano visible de la Fed empujándonos hacia su estimado de tasa de desempleo no inflacionario sobre una trayectoria de dos o tres años. Para lograr eso, la Junta debe aumentar o disminuir tasas de interés para llevar ahorros e inversiones, alineados unos con otros, a ese blanco de tasa de desempleo. Y, de esa forma todas las paradojas del ahorro, los frascos de las viudas y otros, se vuelven irrelevantes. Después de todo un aumento en la tasa de ahorro se traducirá en una inversión mayor, porque la Fed se asegurará que así suceda.

Cuando menos para mí, la idea de que los cambios en la demanda normalmente serán compensados por la política de la Fed —de manera tal que, en promedio, no tengan efecto en el empleo— parece ser simple y completamente razonable. Sin embargo, es claro que muy poca gente fuera del mundo académico de la teoría económica piense las cosas de esa manera. Por ejemplo, el debate sobre Tratado de Libre Comercio de América del Norte ha sido conducido casi enteramente por supuestas creaciones o destrucciones de empleos. Para mí es obvio que la tasa promedio de desempleo en los próximos diez años será aquella que la Fed quiera, sin importar la balanza comercial de Estados Unidos y México, y esta percepción nunca ha estado en la conciencia pública. (De hecho cuando desarrollé ese argumento en una reunión de discusión en 1993, un participante —abogado del TLCAN, como suele suceder— tuvo un arrebato de cólera: "¡Observaciones como esas hacen que la gente odie a los economistas!")

Lo que sí se ha producido en la conciencia pública —incluyendo, ¡ay!, a muchos intelectuales de la política económica que se imaginan estar completamente informados— es una clase de caricatura keynesiana, cuyo umbral es la aceptación acritica de la idea de que reducir los gastos de consumo es siempre algo malo. En Estados Unidos donde la inflación y el déficit presupuestario hasta ahora han retrocedido, el keynesianismo vulgar recientemente muestra un retorno impresionante. La paradoja del ahorro y el frasco de la viuda son, ambos, los temas más tratados en el libro más reciente de William Greider, el cual presenté el pasado mes. (Aunque es de dudarse si Greider esté conciente de la fuente de sus ideas, —como Keynes escribiera "Los hombres prácticos, quienes se creen a sí mismos libres de cualquier influencia intelectual, son generalmente esclavos de algún economista difunto.") Tal vez no sorprenda que esas mismas ideas sean repetidas por John B. Judis en la *New Republic*; pero cuando ves la idea de que actualmente ahorros mayores reducen el crecimiento es tratada tan seriamente en *Business Week* ("Looking for Growth in all the Wrong Places,"¹ Feb. 3), te das cuenta que existe un fenómeno cultural real en desarrollo.

Para justificar el reclamo actual de que los ahorros

son malos para el crecimiento (oponiéndose a una posición completamente diferente y más razonable de que no son tan cruciales como algunos reclaman), debes argumentar convincentemente que la Fed es impotente —que no puede, bajando las tasas de interés, asegurar que el incremento en los ahorros deseados sea traducido en una mayor inversión.

No es suficiente argumentar que las tasas de interés solamente son una de las tantas influencias en la inversión. Eso es como decir que mi presión en el pedal del acelerador de mi automóvil es solamente una de las muchas influencias en su velocidad. ¿Y luego qué? yo estoy dispuesto a ajustar esa presión y por eso la velocidad de mi auto es determinada por mi juicio de qué rápido puedo yo manejar con seguridad. En forma similar, Greenspan puede cambiar libremente las tasas de interés (si así lo deseara la Fed podría duplicar la oferta monetaria en un solo día), y en esa forma el nivel de empleo estaría normalmente determinado por qué tan alto él juzga es seguro moverse — fin del relato.

No, para que el reclamo de que los ahorros son malos tenga sentido debe argumentarse, o bien que las tasas de interés no tienen efecto en el gasto (trate de decirle esto a la Asociación Nacional de Constructores de Casas), o que los ahorros potenciales son tan altos comparados con las oportunidades de inversión que la Fed no puede alinearlos aún con una tasa de interés cercana a cero. Esto último fue una posición razonable durante la década de los 30, cuando la tasa de los bonos del Tesoro eran menores a un décimo del 1%, hoy por hoy éste es un reclamo argumentable para Japón donde las tasas de interés están cercanas al 1%. (Actualmente yo pienso que el Banco de Japón todavía podría jalar a esa eco-

nomía fuera del hoyo y que su pasividad es un gran error. Pero esto será objeto de otro artículo). No obstante, el banco que tiene la hipoteca de mi casa me envía mensualmente un pequeño informe asegurándome que la tasa de interés en Estados Unidos es aún bastante positiva, gracias.

De cualquier manera, éste no es un pleito fingido, porque la gente que insiste en que los ahorros son malos no piensa que la Fed es impotente. Al contrario ellos son la clase de gente que insiste que la desalentadora ejecución de la economía de Estados Unidos en la generación pasada se debe a fallas de la Fed y que podríamos crecer a nuestro modo, sin problemas, solamente si Greenspan nos dejara hacerlo.

Ahora transcribiremos el comentario del 3 de febrero de *Business Week*: "Algunos economistas contrariados argumentan que forzar el ahorro es como hacer más lenta la economía, deprimir más que impulsar la inversión. 'Tu necesitas estimular la decisión de invertir,' dice el economista de la Universidad de Texas James K. Galbraith, un keynesiano. El preferiría estimular el crecimiento recortando las tasas de interés."

Así es que aumentando los ahorros se haría más lenta la economía —presumiblemente porque la Fed no puede inducir un incremento en la inversión al recortar las tasas de interés. En lugar de ello, la Fed debiera estimular el crecimiento recortando las tasas de interés, eso sí funcionaría porque tasas menores de interés inducirían un aumento de la inversión. ¿Se me olvida algo? ☹

NOTAS

¹ "Buscando el crecimiento en todos los lugares erróneos"

El tamaño cuenta. En defensa de la macroeconomía

Si usas el término "microeconomía" en un documento de WordPerfect el corrector de ortografía lo señalará sugiriendo sustituirlo por "macroeconomía". El corrector abre un punto de discusión. Verás, la macroeconomía ha pasado de moda. No solamente los economistas académicos sino también algunos de nuestros gurús económicos de mucha influencia parecen considerarla como una mala forma de hablar acerca de recesiones y recuperaciones y de cómo los gobiernos pudieran ayudar a las primeras y administrar a las segundas. La razonable gente común ahora argumenta que el ciclo de negocios es algo trivial que no merece nuestra atención cuando se compara con asuntos microeconómicos como los efectos estimulantes de impuestos y regulaciones. Ellos dicen que tratar de hacer cualquier cosa a las recesiones es malo para el crecimiento y aún pensar acerca de los ciclos de negocios es algo malo porque distrae a la gente de lo que realmente vale la pena.

Lo que es muy peculiar acerca de esa actitud, que parece fortalecerse con cada año que pasa, es que vivimos en un mundo donde tales preocupaciones macroeconómicas pasadas de moda son más urgentes de lo que fueron en las generaciones pasadas. Solamente desde los días en que John Maynard Keynes formuló sus preguntas (y no necesariamente sus respuestas) habían sido éstas tan relevantes. Así, un recordatorio ocasional de que las cosas grandes sí importan, que tener una correcta política microeconómica no es de ayuda alguna si tropiezas con una depresión, es bienvenida desde cualquier fuente —aún desde un diccionario deficiente.

Para apreciar de qué estoy hablando, consideremos un artículo reciente en el *Washington Post* de Robert Samuelson donde parece hacer a un lado cualquier análisis macroeconómico —todo intento de entender el comportamiento de agregados económicos como el producto interno bruto y el nivel de precios— como algo inútil, incluso maligno. "Lo que hemos aprendido," declara Samuelson, "es que la foto pequeña es la foto grande". El éxito económico, argumenta, es simplemente un asunto de conseguir incentivos equitativos. Y así continúa burlándose de la macroeconomía por su "ilusión de poder hacer que el sistema en su totalidad funcione suavemente casi sin tomar en cuenta en cómo funcionan los sectores subyacentes de la economía. ... Es como si un automóvil pudiera correr a alta velocidad aún si el motor estuviera corroído y le faltaran algunas refacciones."

Uno se sorprende como el usualmente juicioso Samuelson encontró necesario inventarse este hombre de paja. ¿Quién se supone que ha tenido esa ilusión? Aún los macroeconomistas keynesianos cuando estaban en su punto más arrogante ninguno de ellos reclamó que la macroeconomía de la "sintonización fina" podría hacer que la macroeconomía galopara en un Porsche. Pero ellos sí reclamaban que aún un Porsche no funcionaría muy bien si no le proporcionabas suficiente gasolina —que usar tres trabajadores muy eficientemente no es de mucha ayuda si el cuarto está des- empleado porque los consumidores no gastan lo suficiente. Este no es un punto abstracto: basta con observar las tormentas económicas que azotan con fuerza el mundo hoy en día.

Por ejemplo, la economía japonesa se ha estado contrayendo a pasos alarmantes en los últimos tres trimestres.¹ ¿Es porque los trabajadores japoneses se han vuelto perezosos o porque las fábricas del país han caído en la desesperación? O para tomar un caso extremo, ¿Indonesia se ha convertido en una sociedad 15% menos productiva de lo que era hace un año? Por supuesto que no: cualesquiera que sean las fuentes últimas de la crisis en Asia, la causa inmediata de estas caídas es un colapso de esa buena y pasada de moda variable macroeconómica: la demanda agregada.

Yo no se que ha provocado el exabrupto de Samuelson. Pero si uno de nuestros mejor informados periodistas económicos ha llegado a desdeñar la macroeconomía, puede ser porque ha estado escuchando a los propios economistas. Durante los pasados 30 años, la macroeconomía —y especialmente aquella parte de la macroeconomía ocupada de las recesiones y depresiones, donde la economía como un todo es menos que la suma de sus partes— ha sido invariablemente desairada dentro de la profesión económica. Antes de mediados de los años setenta, muchos libros de texto todavía seguían el liderazgo del libro clásico de Paul (sin ninguna relación con Robert) Samuelson, 1948, *Teoría económica*, que comenzaba con la macroeconomía de los auges y caídas y cambiando de dirección, en la segunda mitad de los 70, hacia la microeconomía. De cualquier forma, sin embargo, cada libro de texto (sí, aún el que yo estoy escribiendo) relega la macro a su segunda mitad. Aún dentro de la mitad macroeconómica, más y más libros (como el muy comentado nuevo texto del harvardiano Gregory Mankiw) insisten en los temas “seguros”, tanto como sea posible, como el crecimiento y la inflación, introduciendo el problema de la recesión y qué hacer con ella en una nota al pie de página.

En la educación de los graduados la situación se ha tornado aún más extremosa. Mientras que la mayoría de los programas de doctorado continúan requiriendo que los estudiantes tomen un año de macroeconomía, este año más y más se dedica a los temas de largo plazo, y menos y menos a aquella parte de la materia que pudiera decirte quien es Allan Greenspan y por qué es importante. (Cuando doy una plática honorífica en un departamento importante, los estudiantes me dicen que en su curso de macroeconomía se menciona el dinero hasta las dos últimas semanas, y nunca al grado de sugerir que la política monetaria puede tener algo que ver con los ciclos de negocios.)

La razón de esta aversión a la macroeconomía es un poco difícil de explicar para una persona no profesional. No es que el ciclo de negocios se haya convertido en menos importante —la economía de Estados Unidos últimamente ha tenido unos pocos años halagüeños, pero la macroeconomía ha estado en retirada durante los poco tranquilos años setenta y ochenta. (Me acuerdo de un famoso antikeynesiano, retado en una conferencia a principios de los años ochenta, para que explicara cómo su modelo podría ser ajustado con la salvaje recesión que entonces oprimía a Estados Unidos, estalló “No estoy interesado en el último residuo” —i.e., en el último “blip” estadístico.) No es que la macroeconomía falle la prueba relevante de la empiria. A pesar de que es aceptado ampliamente que eventos como la combinación de inflación y desempleo en los setenta, o el crecimiento no inflacionario de 1982 a 1989, frustraron y sorprendieron a los macroeconomistas, esto se ha vuelto otra de esas populares y extrañas leyendas contra los economistas —similares a la leyenda de

que los economistas se rehúsan a creer en beneficios crecientes. La verdad es que la estanflación fue pronosticada como una posibilidad mucho antes que emergiera como una realidad y que la desinflación de los ochenta se comportara tal como los viejos libros de texto decían que así debía ser.

Desde el punto de vista de un profesor, el problema real con la macroeconomía son las sacudidas de sus fundamentos. La mayoría de las teorizaciones económicas están basadas en el supuesto de que los individuos se comportan racionalmente —que las empresas fijan precios para maximizar sus ganancias, que los trabajadores escogen aceptar o rechazar los empleos basados en cálculos racionales de sus intereses, y así. No tienes que creer en la verdad literal de estos supuestos para reconocer su poderío como hipótesis de trabajo. Pero mientras la macroeconomía generalmente trata de meter en sus modelos tanta racionalidad como puede, los útiles modelos de ciclos de negocios —de la clase que a Greenspan le interesan— siempre dependen crucialmente en supuestos *ad hoc* de los “precios pegajosos”. En otras palabras, asumen que cuando menos en el corto plazo, las empresas no reducen inmediatamente los precios cuando no pueden vender su producción, y los trabajadores no pueden aceptar inmediatamente menores salarios aún cuando tengan problemas para encontrar empleo. Este supuesto *funciona*; esto es, transforma la realidad, de otra manera incomprensible, de los ciclos de negocios en algo que no solamente es comprensible, sino de alguna manera, controlable. Pero eso hace que muchos economistas no se sientan a gusto; es el caso clásico de algo que funciona en la práctica pero no en la teoría.

Y así los economistas simplemente, más y más, han evadido el problema; y siendo humanos, han tendido a racionalizar esta ausencia asegurando que ese tema de cualquier manera no es realmente tan importante.

El problema con esta evasión es, por supuesto, que la macroeconomía es importante. Paul Samuelson tenía buenas razones para comenzar su libro de texto con el análisis keynesiano. El sabía que los estudiantes no encontrarían interesante a la microeconomía, con su énfasis en la eficiencia, a menos de que primero fueran convencidos de que la economía puede conseguir más o menos el pleno empleo, condición necesaria para no caer en la depresión. El también sabía lo que ahora muchos economistas contemporáneos han olvidado: la macroeconomía es crucial para la credibilidad pública de la teoría económica como un todo. Analíticamente, el pensamiento orientado a la modelística vino a dominar la teoría económica en Estados Unidos principalmente porque los “supersabios” como Samuelson tenían algo útil que decir acerca de la gran depresión, y sus pomposos y vanos rivales no tenían nada que decir. Abandonando la macroeconomía los profesionales de la economía no dejan solamente al mundo sin una guía que necesita desesperadamente; también arriesgan abandonar un terreno a los reclamos literarios de mente confusa que tan dignamente lo perdieron hace sesenta años.

Por supuesto que las cosas pequeñas importan. Pero las cosas grandes también importan, y si los economistas tratan de pretender que a ellos no les importa, uno de estos días van a ser pisoteados. ☹

NOTAS

¹ El artículo se publicó en julio 9 de 1998.

Es la temporada de vacaciones y mis pensamientos se han vuelto hacia... la preparación de cursos. Las clases no comenzarán sino hasta febrero, pero los libros tienen que ser ordenados, los paquetes de lectura deben pagar los derechos de autor e irse a Artes Gráficas y las notas de requisitos deben prepararse.

Esta primavera tengo una nueva asignación: impartir Macroeconomía a los estudiantes graduados. Generalmente este curso es cubierto por alguien que se especializa en macroeconomía; y cualquiera de los tópicos que mis populares escritos puedan cubrir, mis especialidades profesionales son comercio internacional y finanzas, no teoría macroeconómica en general. Sin embargo, el Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT) tiene un problema temporal de falta de personal calificado, que por sí mismo revela el estado actual de la macro, y yo he sido llamado para cubrir el hueco.

El problema es éste: Macro I (o sea 14.45 en el código MIT) es un curso trimestral que, supongo, cubre los modelos de "batalla" del área —los enfoques estándar que cualquiera debe conocer, los modelos que están detrás de las discusiones en, digamos, la Fed, la Tesorería y el Fondo Monetario Internacional. En particular, se supone que proveen un vistazo general de constructos tales como el modelo IS-LM de la política monetaria y fiscal, el enfoque AS-AD (oferta y demanda) para corto y largo plazo, y así. Bajo los estándares de la moderna teoría macroeconómica, esta materia es algo cruda y simplista, entonces tu podrías pensar que cualquier macroeconomista preparado puede enseñarlo. Pero sucede que esto no es verdad.

Verás, los macroeconomistas jóvenes —digamos aquellos que todavía no cumplen, más o menos, cuarenta años— en resumen *no saben nada acerca de la materia*. Sus maestros consideraron esas construcciones teóricas, como el modelo IS-LM, como muy *ad hoc*, muy simplistas, incluso para que valiera la pena enseñarlas —después de todo ni siquiera servirían para base de una conferencia. Ahora nuestra gente joven de macro es, ciertamente, muy lista y podría aprender el material a fin de enseñarlo posteriormente— pero ellos lo encontrarían extraño, aún repelente. Así es que para impartir este curso MIT ha confiado, hasta donde puedo recordar, en economistas que aprendieron la macro al viejo estilo antes de que ésta fuera vista con reservas. Sin embargo, por muchas razones este año no podemos dejar de insistir en los mismos candidatos: Stan Fischer nos ha dejado para recorrer el mundo, Rudi Dornbusch está otra vez ocupado, Olivier Blanchard es jefe de departamento, Ricardo Caballero —es un poco joven para este rol, pero podría reprimir su disgusto si fuera necesario— está de salida. Todo esto me deja solamente a mí.

Ahora tu podrías decir, si esta materia está tan pasada de moda ¿por qué no quitarla del currículum? Lo curioso del caso es que mientras la macro pasada de moda ha sido purgada de los programas de graduados —solamente serían unas cuantas páginas que estoy asignando de los libros de texto de Blanchard-Fischer o de Romer, y ni uno más de muchos otros apartados— pero allá afuera en el mundo real continúa siendo la base principal de las discusiones formales. Después de 25 años de expectativas racionales, ciclos de negocios en equilibrio, crecimiento y nuevo crecimiento, y co-

sas por el estilo; cuando la plática se vuelve hacia el siguiente movimiento de Greenspan, o las perspectivas del euro, o los riesgos del plan de rescate brasileño, siempre se informa —explícita o implícitamente— con algo no muy diferente a la macro pasada de moda que se supone impartiré en febrero próximo.

¿Por qué la materia pasada de moda es tan persistente? No creo que la respuesta sea que por el conservadurismo intelectual. De hecho, los economistas, generalmente los neófitos, siempre están en busca de algo radical y diferente. De cualquier manera, una y otra vez, como los economistas jóvenes están entrenados para ver con reservas a la curva IS-LM y, todo eso si es que saben siquiera lo que es, se encuentran ellos mismos regresando a eso mismo después de pasar unos cuantos años en Washington o Nueva York. Hay algo acerca de esa macro primitiva que impulsa a regresar a ella; si Hicks no hubiera inventado la IS-LM en 1937, terminaríamos ahora inventándola otra vez.

Pero ¿qué es lo que hace a la macro pasada de moda tan atractiva? Para contestar esta pregunta, creo que de entrada ayudaría pensar acerca de dónde viene.

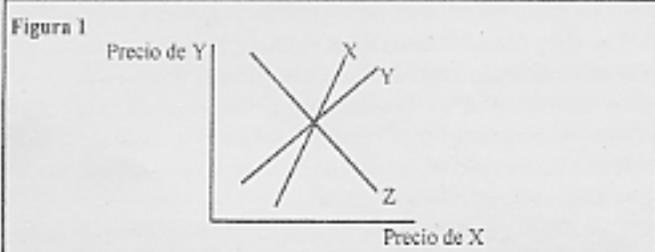
Los aficionados saben que mucho de lo que ahora pensamos como teoría económica keynesiana proviene de John Hicks, cuyo artículo de 1937 "El señor Keynes y los clásicos" introdujo el modelo IS-LM, un conciso postulado de un argumento que pudiera ser o no lo que Keynes quiso decir, pero ciertamente terminaba definiendo lo que el mundo *pensaba* que él dijo. Pero, ¿cómo fue que Hicks arribó a ese postulado tan conciso? Para contestar a esa pregunta solamente necesitamos ver el libro que él mismo estaba escribiendo en ese tiempo, *Valor y capital*, que vino a ser, en una escala menor, tan influyente como la *Teoría General* de Keynes.

Valor y capital puede pensarse como una extensa respuesta a la pregunta "¿Cómo pensamos coherentemente acerca de las interrelaciones entre los mercados —acerca del impacto del precio de los cerdos en el maíz y viceversa? ¿Cómo se ajusta el sistema total?" Desde hace tiempo los economistas entendieron cómo pensar acerca de un mercado aislado —todo eso está en la oferta y la demanda. Y en algunas áreas —notablemente en el comercio internacional— ellos piensan por medio de cómo las cosas se ajustan entre ellas en una economía que produce dos bienes. Pero ¿qué pasa acerca de las economías con tres o más bienes, donde algunos pares de bienes pudieran ser sustitutos, otros complementos y así?

Este no es el lugar para seguir por el camino que Hicks (y otros que trabajaron en esa misma época) armara los pedazos ya históricos acerca del "equilibrio general". Pero para entender de dónde viene la curva IS-LM —y por qué continúa reapareciendo— ayuda el pensar en el caso más simple donde es necesario algo más que las curvas de oferta y demanda: una economía de tres bienes. Llamemos simplemente a los bienes X, Y y Z —y dejemos que Z sea el "numerario", el bien en término de cual se miden los precios.

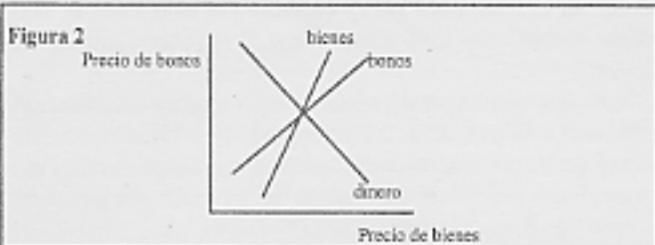
Ahora el equilibrio de un modelo de tres bienes puede representarse dibujando curvas que indican combinaciones de precios por cada uno de los mercados que están en equilibrio. Así es como en la Figura 1 los precios de X y Y, ambos en términos de Z, se muestran en los ejes. La línea

etiquetada X registra combinaciones de precios para los cuales la oferta y la demanda de X son iguales y lo mismo es mostrado para Y y para Z . Como hay tres curvas, la ley de Walras (si todos los mercados excepto uno están en equilibrio, dicho mercado también está en equilibrio) nos dice que ellos tienen una intersección común que define los precios de equilibrio para la economía como un todo. Las pendientes de las curvas son dibujadas bajo el supuesto de que los efectos de los "precios propios" son negativos y los efectos de los precios cruzados son positivos — así es como un incremento del precio en X aumenta la demanda de Y , provocando que el precio de Y suba, y viceversa; por supuesto que también es posible, como uno de sus puntos principales, introducir en este marco las complementariedades.

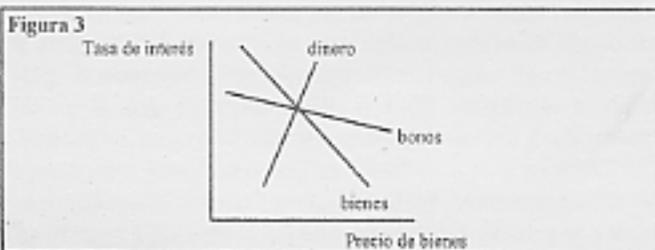


Sin duda alguna este diagrama es simplemente microeconomía estándar. ¿Qué tiene esto que ver con la macro?

Bien, supongamos que quieres un marco de primera mano para pensar coherentemente acerca de los asuntos típicos de la macro, tales como la tasa de interés y el nivel de precios. Como mínimo dicho marco requeriría consideraciones de la oferta y demanda de *bienes*, de tal forma que pudiera usarse para discutir el nivel de precios; la oferta y demanda de bonos que pudieran usarse para discutir la tasa de interés; y, por supuesto, la oferta y demanda de dinero.



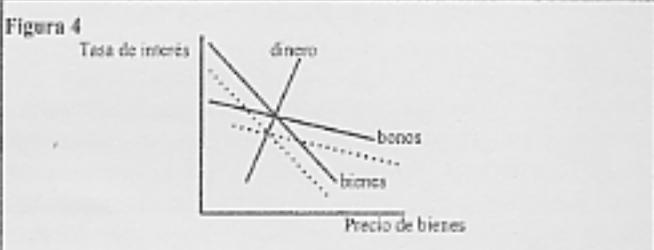
¿Entonces, qué podría ser más natural que pensar en bienes en general, bonos y dinero como si fueran los tres bienes de la Figura 1? Coloca en un eje el precio de los bienes — el nivel general de precios — y en el otro eje el precio de los bonos (1 dividido por $1 + i$, si son bonos de un mismo periodo) y tendrás algo como la Figura 2 — o, más convencionalmente, colocando en el eje vertical la tasa de interés en lugar del precio de los bonos, tendrás algo así como la Figura 3. Y ya tenemos un cuadro que es esencialmente un IS-LM en la versión de precios flexibles de Patinkin.



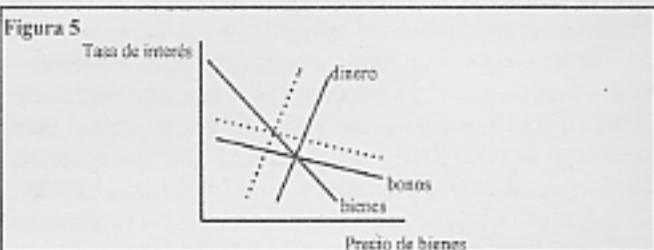
Si tratas de leer la teoría monetaria prekeynesiana, o

tratas sobre esa materia hablando de tales asuntos con un hombre laico moderno o con estudiantes modernos graduados que no han visto ese tipo de cosas, rápidamente te darás cuenta que esa formulación aparentemente trivial actualmente es un arma poderosa para clarificar el pensamiento, precisamente porque es un marco de equilibrio general que toma en cuenta las interacciones de los mercados. Enseguida se listan algunas de las cosas que se aclaran de inmediato:

1. ¿Qué determina las tasas de interés? Antes de Hicks-Keynes — y aún después hasta cierto grado — pareciera haber un conflicto entre la idea de que las tasas de interés se ajustan para producir la igualdad en ahorros e inversiones, contra la posición de que esto es determinado en la elección entre bonos y dinero. ¿Cuál de las dos? La respuesta, por supuesto, — pero solamente es un "por supuesto" una vez que te has aproximado de manera correcta al asunto — es ambas: estamos hablando aquí del equilibrio general y tanto la tasa de interés y como el nivel de precios son determinados conjuntamente en ambos mercados.



2. ¿Cómo un auge de inversiones puede causar inflación (y una caída de inversiones puede causar deflación)? Antes de Keynes éste era un tema muy confuso, con toda clase de asuntos oscuros acerca de "periodos alargados de producción", "ahorro forzoso" y explicaciones por el estilo. Pero una vez que piensas en el equilibrio general de tres bienes, se convierte en un asunto simple. Cuando la demanda del inversionista (o del consumidor) es alta — o sea, cuando la gente está ansiosa de pedir prestado para comprar bienes reales — puede decirse que están tratando de cambiar sus bonos por bienes. Así lo muestra la Figura 4, en ella los equilibrios se desplazan en los inventarios del mercado de bonos y del mercado de dinero, pero no en el inventario del mercado de dinero teniendo un resultado doble: inflación y alzas en las tasas de interés.



3. ¿Cómo podemos distinguir entre política monetaria y política fiscal? Bien, en una expansión fiscal el gobierno vende bonos y compra artículos — produciendo los mismos desplazamientos de inventarios mostrados en la Figura 4. En una expansión monetaria el gobierno compra bonos y "vende" dinero recién impreso, es decir, se desplazan los inventarios de bonos y de dinero (pero no el de bienes) tal como lo muestra la Figura 5.

Por supuesto, todo eso es todavía (como diría Patinkin) la teoría del "dinero, interés y precios" y no (como Keynes) "empleo, interés y dinero". Para hacer la transición

debemos introducir alguna clase de rigidez en los precios, en esta forma la inflación incipiente es, cuando menos, parcialmente trasladada a la declinación del producto; y entonces debemos considerar los impactos multiplicadores de esa declinación del producto, y así. Pero la forma básica del análisis todavía proviene de la idea de un modelo general de tres bienes donde los tres bienes son, "bienes en general", bonos y dinero.

Después de sesenta años los problemas intelectuales de este modo de hacer macro son muy conocidos. En primer lugar, la idea de tratar al dinero como un bien ordinario genera muchas preguntas porque seguramente el dinero despliega un rol muy especial en la economía. Segundo, casi todas las decisiones que presumiblemente están detrás de los inventarios, aquí implican decisiones en el tiempo: esto es verdad en las inversiones, en el consumo y aún en la demanda de dinero. Esto quiere decir que existe algo no muy cierto acerca de la pretensión de que los precios y las tasas de interés son determinadas en un problema de equilibrio estático. (Por supuesto que Hicks sabía acerca de esto, y estaba muy conciente de las limitaciones de su método de "equilibrio temporal"). Finalmente, los precios pegajosos juegan un papel crucial en convertir todo esto en una teoría de las fluctuaciones económicas reales; mientras tanto yo estimo como abrumadora la evidencia de tal pegajosidad, el supuesto de, cuando menos, una rigidez nominal temporal en

los precios es una de esas cosas que funcionan maravillosamente en la práctica pero muy mal en la teoría.

Pero olvidando las controversias, y colocándote tú mismo en la posición de alguien que debe resolver un juicio acerca de cómo se expresa el impacto de un cambio en la política monetaria, o de una caída en las inversiones, o de una expansión fiscal. Sería embarazoso a cada rato tratar de escribir un marco de maximización intertemporal, con microfundamentos del comportamiento de los precios y el dinero, batallando para registrar eso con las limitaciones de los datos disponibles. Seguramente te encontrarás tratando de continuar con la menor cantidad posible de cosas, a fin de instrumentar un modelo de trabajo —una aproximación de tus pensamientos— que respete las restricciones esenciales adicionadas, que represente los motivos y los comportamientos de los individuos de una manera que tengan sentido, además de prescindir de las partes superficiales y cambiantes. Y todo eso es lo que el modelo casi estático de bienes, bonos y dinero también es —y por eso la macro pasada de moda, que básicamente conforma ese modelo, permanece como herramienta muy útil para un análisis práctico de la política económica. ☹

NOTAS

* Notas acerca de la enseñanza de la macroeconomía para graduados

El modelo macroeconómico más pequeño del mundo

Aprendí este modelo de Robert Hall allá por 1975. Puede parecer ingenuo y trivial, pero entonces a mí me pareció, y aún ahora me parece, que captura la esencia de lo que sucede en la macroeconomía "desde el lado de la demanda" y que clarifica puntos que, a menudo, parecen ser confusos tanto para el público en general y, siento decirlo, como para algunos doctores en economía. También registra muy bien mi parábola económica favorita, la historia de la jaula para cuidar bebés ("Baby-sitting the economy") que, para su buen uso, he puesto en circulación en numerosas ocasiones.

Solamente hay un bien producido a beneficios constantes por un solo factor de la producción, el trabajo. Se escoge las unidades de tal manera que una unidad de trabajo produzca una unidad del bien, entonces el nivel de precios y la tasa salarial deberán ser los mismos y pueden referirse como un solo símbolo, P .

Solamente hay un activo, el dinero, los agentes comienzan el periodo actual con M dólares y terminan con M' después de gastarlo en consumo y ganarlo por la venta de su trabajo. Ellos derivan su utilidad de dos fuentes, del consumo y del poder de compra esperado del dinero que retienen al final del periodo. (La utilidad del dinero presumiblemente se refleja en su capacidad de proveer consumo futuro; pero escondemos bajo la alfombra este problema dinámico implícito). La función de utilidad se asume que toma la siguiente forma específica:

$$U = (1-s) \ln(C) + \ln(M'/P^e) \quad (1)$$

donde P^e es el nivel de precios esperado; sin embargo, también se asume que los consumidores forman expectativas estáticas, o sea, $P^e = P$. Finalmente se supone que la gente está dotada de L unidades de trabajo.

Primero consideremos el modelo en su versión de pleno empleo. Si el trabajo está empleado a plenitud la restricción presupuestal es

$$C + M'/P = M/P \quad (2)$$

pero si la oferta de dinero es constante $M' = M$ y $C = L$. Dada la función de utilidad, los consumidores gastarán una parte $1-s$ de su riqueza inicial en bienes y s en dinero. Entonces podremos representar el equilibrio, ya sea por la condición de que la demanda de bienes iguale a su oferta,

$$L = (1-s)(L + M/P) \quad (3)$$

o por la condición de que la demanda de dinero iguale a su oferta,

$$M/P = s(L + M/P) \quad (4)$$

Ambas formas de verlo implica la ecuación del nivel

de precios

$$P = [(1-s)/s] (M/L) \quad (5)$$

es decir que el nivel de precios es proporcional a la oferta de dinero.

Pero ahora introduzcamos algunas rigideces de precios, Suponga que por alguna razón –no importa cual– el nivel de precios (salarios) está fijado por encima de un nivel consistente con pleno empleo, de manera tal que los balances reales M/P son muy bajos. Existen dos formas para describir el problema de esta situación, puedes decir que en el pleno empleo la demanda de balances reales excede a la oferta:

$$M/P < s(L + M/P) \quad (6)$$

o también podrías decir que en el pleno empleo la demanda agregada se quedaría corta en producción:

$$(1-s)(L + M/P) < L \quad (7)$$

estos son justamente formas diferentes de observar la misma cosa.

Qué debe pasar si ese producto está constreñido por la demanda. Pero, a su vez, también significa que el empleo y, por tanto el ingreso están constreñidos por la demanda y entonces la ecuación de consumo, que debe ser igual al producto, es

$$C = (1-s)(C + M/P) \quad (8)$$

la cual tiene un aroma inmediatamente identificable a “multiplicador”.

La implicación clara de política económica es que uno debería incrementar el producto aumentando la oferta monetaria; después de todo,

$$C = ((1-s)/s)(M/P) \quad (9)$$

O, para ponerlo de modo diferente, el problema es que a pleno empleo el público desearía tener más balances reales de los que hay disponibles; y como P no caerá,

M debe ser incrementada. Presumiblemente este es el significado de la famosa advertencia de John Maynard Keynes en *The General Theory*:

“El desempleo se desarrolla, esto quiere decir, porque la gente quiere la luna: los hombres no pueden estar empleados cuando el objeto de su deseo (i.e. dinero) es algo que no puede ser producido y esa demanda no puede ser inmediatamente sofocada. No hay más remedio excepto persuadir al público de que el queso verde es prácticamente la misma cosa y tener una fábrica de queso verde (i.e. banco central) bajo control público.”

¿Qué está mal en este modelo? No me hagan volver a empezar... pero actualmente existen tres objeciones principales que los macroeconomistas quisieran hacer notar:

1. ¿Qué pasa con la tasa de interés? Para muchos propósitos desearíamos como mínimo una teoría del empleo, *interés* y dinero; esto significa un modelo con bonos así como dinero y bienes, lo cual significa IS-LM. (Vea mi nota “Hay algo en torno a la macro”).
2. Más fundamentalmente, aquí el enfoque casi estático es cuando mucho una cruda aproximación a un modelo dinámico en el cual su comportamiento resulta de planes basados en expectativas del futuro.
3. Finalmente, los efectos del dinero sobre el producto provienen del *supuesto* de la rigidez de los precios. Eso ¿de dónde viene? (Eso es evidencia empírica abrumadora, - pero *por qué?*).

Todas estas objeciones ayudan a fijar la agenda de investigación de las últimas seis décadas.

Pero si tu eres una de esas personas para quien la macroeconomía siempre suena como brujería, como alguien colgado por la Ley de Say, alguien que ni siquiera puede comprender cómo es posible una escasez de demanda agregada –entonces el modelo macro más pequeño del mundo es un buen lugar para comenzar por el camino de la iluminación. ☺

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Rector: Dr. Juan Ramón de la Fuente

Srio. General: Lic. Enrique del Val Blanco

FACULTAD DE ECONOMÍA

Director: Lic. Guillermo Ramírez Hernández

Srio. General: Lic. Carlos Javier Cabrera Adame

Editores: Hugo Contreras, Eliezer Morales Aragón, Fernando Talavera Aldana

Comité Asesor: José Ayala, Roberto Escalante Semerena, Antonio García de León, Sergio Hernández, Pedro López Díaz, Federico Manchón, Amparo Martínez Arroyo y Rafael Núñez

Responsable de la edición: Francisco Castillo Cerdas

Corrector de estilo: Arturo Rubio

e-mail: cartapp@economia01.economia.unam.mx

ISSN

Certificado de licitud en trámite

Certificado de licitud de contenidos en trámite

Logotipo: Interpretación artística de M.C. Escher de la banda A. F. Moebius, cuya característica es la de ser una superficie abierta de una sola cara. Se escogió por su imagen de ciencia, trabajo e infinito.