

“Lo que hacen los economistas”

Robert E. Lucas, Jr. 9 de Diciembre de 1988

Los economistas tienen una imagen de sentido práctico y sofisticación no compartida por físicos y poetas. Algunos economistas se han ganado esta imagen. Otros, yo mismo y muchos de mis colegas aquí en Chicago, no la tienen. No estoy seguro si tomarán ustedes esto como una confesión o una fanfarronada, pero los economistas somos básicamente narradores, creadores de sistemas económicos ficticios. En vez de tratar de explicar en qué consiste esta actividad de contar historias y por qué pienso que es útil, incluso una actividad esencial, he pensado en contarles una historia y dejar que ustedes juzguen por sí mismos.

Mi cuento tiene una motivación: quiero entender la conexión entre cambios en la masa monetaria y las depresiones económicas. Una manera de demostrar que entiendo esta conexión (en realidad creo que la única manera realmente convincente), sería para mí provocar una depresión en los Estados Unidos manipulando la masa monetaria de EE.UU. Creo que sé cómo hacer esto, aunque no estoy absolutamente seguro, pero una virtud verdadera del sistema democrático es que no miramos amablemente a las personas que quieren utilizar nuestras vidas como un laboratorio. Así, que trataré de provocar mi depresión en otra parte.

La ubicación que tengo en mente es uno de esos parques de atracciones pasados de moda: montañas rusas, la casa del terror, perritos calientes, etc. En particular, pienso en el Parque de Kennywood en Pittsburgh, donde viví cuando mis hijos tenían la edad óptima como compañeros de parque de atracciones – un bello lugar de principio de siglo en un risco con vistas al río Monongahela. Si ustedes no han visto este parque en particular, substitúyanlo por uno con el que ustedes estén familiarizados para que puedan visualizar cómo funcionaría en realidad el experimento que describiré.

El Parque de Kennywood es una ubicación útil para mis propósitos porque es un sistema monetario enteramente independiente. Uno no puede gastar dólares de EE.UU. dentro del parque. En la puerta, los visitantes utilizan dólares de EE.UU. para comprar boletos que pueden gastar dentro del parque. Las atracciones dentro tienen un precio en tantos boletos por paseo en la atracción. Los operarios de la atracción reúnen estos boletos, y al final de cada día los cambian por dólares, como fichas en un casino.

Por razones obvias, el negocio en el parque fluctúa: los domingos son días grandes, los 4 de Julio son aún más grandes. Permítanme imaginar que cada atracción en el parque funciona independientemente, con alguna flexibilidad: una persona adicional puede ser llamada para ayudar a recoger los boletos, o para ayudar a las personas que entran y salen de la atracción en un plazo corto de tiempo si el día es inesperadamente grande, o con la notificación previa si es previsible. Si el negocio es lamentablemente bajo, una atracción permitirá a algunos de sus trabajadores irse antes. Así, el PNB del parque (cantidad total de boletos gastados) y el empleo (el número de horas-hombre trabajadas) fluctuará de un día al siguiente debido a fluctuaciones en la demanda. ¿Podríamos llamar a un día de poco negocio, como un lunes o un martes, una depresión? Seguramente no. Por una depresión económica queremos decir algo que no debe suceder, algo patológico, no las oscilaciones normales diarias o estacionales del negocio.

Así, me imagino, es cómo el parque funciona. (Digo “me imagino” porque voy escribiendo lo anterior sobre la marcha). Técnicamente, el Parque de Kennywood es un sistema de tipo de cambio fijo, ya que su banco central (la oficina del cajero de la puerta) cambia monedas locales (boletos) por divisa extranjera (dólares de EE.UU.).

En esta economía, el número de boletos en circulación es económicamente irrelevante. Ningún cliente, ni dueño de atracción, tiene realmente interés en el número de boletos por paseo, excepto en la medida que estos precios reflejan dólares por paseo. Si el número de boletos por dólar se duplica de 10 a 20, y si los precios de todas las atracciones se duplican en términos de boletos (6 boletos por paseo en la montaña rusa en vez de 3) y si todos conocen que estos cambios se han producido, no se produciría una diferencia importante. Tal duplicación de la masa monetaria y de precios representaría una inflación del 100 por cien en términos de la moneda local, pero ¿y qué?

Ahora quiero mostrarles que si cambiamos la cantidad de dinero (cambios en el número de boletos en circulación) esto tiene la capacidad de inducir depresiones o expansiones en esta economía, al menos como pienso que sucede en la realidad. Para hacer esto imaginemos al Parque de Kennywood sujeto a un experimento. Pensemos en alquilar el parque a sus dueños por un domingo, a cambio de la compensación conveniente, y ejercer las funciones de gobernador de la oficina de cajero. Ni los trabajadores de las concesiones ni los clientes deberán ser informados de esto. Entonces, sin advertencia previa a nadie del interior del parque y sin ninguna comunicación sobre lo que pasa, los cajeros reciben la orden de que éste día den 8 boletos por dólar en vez de 10. ¿Qué sucederá?

Podemos imaginarnos muchas reacciones. Algunos clientes, desalentados o enojados, se darán la vuelta para casa. Otros, que van al parque con un presupuesto de dólares fijo sólo comprarán el 80 por ciento de las entradas que habrían comprado antes del cambio. Habrá otros que gastarán un 20 por ciento más dólares y se comportarán como lo harían en ausencia de este cambio en “los tipos de cambio”. Tendría que saber mucho más de lo que sé acerca del Parque de Kennywood para poder decir cuántos caerían en cada una de las categorías anteriores, pero resulta claro que nadie se verá inducido a comprar más entradas que si el experimento no se hubiera producido, muchos comprarán menos, de manera que el número total de entradas en circulación, “la oferta monetaria” de esta economía de parque de atracciones, experimentará una caída que de otro modo no habría experimentado en este domingo.

Ahora miremos todo esto desde el punto de vista del dueño de una atracción o el vendedor de perritos calientes. De nuevo, habrá muchas clases de reacciones. En general, la mayoría de los trabajadores percibirán que el parque parece un poco vacío para ser un domingo, y que los clientes no parecen estar gastando como lo hacen habitualmente. La mayoría del tiempo se gasta en comprar pequeños recuerdos del parque, disfrutar de la vista del río y en paseos a través de los jardines. Muchos dueños de atracción se lo tomarán como algo personal. Los que estaban preocupados sobre si su atracción se estaba pasando de moda obtienen una confirmación adicional. Los que pensaban que su atracción estaba empezando a ser popular y habían pensado en añadirle alguna capacidad nueva, empiezan a preguntarse si no están siendo demasiado optimistas. En muchas atracciones, los empleados extra contratados para hacer frente a

la multitud esperada para el domingo son enviados a casa temprano. Un ambiente oscuro y “deprimido” se respira en el parque.

Lo que he hecho, en resumen, es generar una depresión en el parque. La reducción en la cantidad de dinero ha llevado a una reducción en la producción real y el empleo. Y esta depresión es verdaderamente una especie de patología. Los clientes llegan al parque, ansiosos por gastar y disfrutar. Las atracciones están listas y esperando para servirlos. Introduciendo un fallo técnico en el sistema monetario del parque hemos impedido que se realicen (no físicamente, pero sí efectivamente) intercambios mutuamente ventajosos entre compradores y vendedores.

Esto es el fin de mi cuento. En vez de ofrecer algunas de mis opiniones acerca de la naturaleza y causas de las depresiones en los Estados Unidos, simplemente he creado una depresión y he permitido que usted mire. Espero que usted la encuentre convincente en sus propios términos: lo que he dicho que sucedería en el parque como resultado de mis manipulaciones podría suceder de hecho. Si este es el caso, entonces usted estará de acuerdo en que aumentando el número de boletos por dólar podemos generar una expansión en el parque. Sin embargo, claramente no podríamos generar una expansión domingo tras domingo por este método. Nuestro experimento funcionó sólo porque nuestras manipulaciones cogieron a todos por sorpresa. Podríamos haber evitado la depresión dejando las cosas como estaban, pero no podríamos utilizar la manipulación monetaria para generar un nivel permanentemente más alto de prosperidad en el parque. La claridad con que estos efectos se pueden ver es la principal ventaja de operar en mundos simplificados y ficticios.

La desventaja, se debe conceder, es que nosotros no estamos interesados realmente en comprender y prever las depresiones en parques de atracciones hipotéticos. Estamos interesados en nuestra propia sociedad bastante más complicada. Para aplicar el conocimiento que hemos obtenido acerca de las depresiones en el Parque de Kennywood, debemos estar dispuestos a argumentar por analogía de lo que sabemos acerca de una situación a lo que querríamos saber acerca de otra situación bastante diferente. Y, como todos sabemos, la analogía que una persona encuentra persuasiva, su vecino bien puede encontrarla ridícula.

Bien, por esto es por lo que personas honestas pueden discutir. No sé lo que uno puede hacer, excepto tratar de contar cuentos cada vez mejores, para proporcionar la materia prima de analogías mejores y más instructivas. ¿Cuánto más podemos liberarnos de los límites de la experiencia histórica para descubrir las maneras en que nuestra sociedad puede funcionar mejor que en el pasado? En todo caso, eso es lo que los economistas hacen. Somos narradores, operando mucho tiempo en mundos de ficción. No encontramos que el reino de la imaginación y las ideas es una alternativa a, o una retirada de, la realidad práctica. Al contrario, es la única manera que hemos encontrado para pensar seriamente acerca de la realidad.

En resumen, no hay nada más en este método que mantener la convicción (que sé que ustedes tienen después de cuatro años en Chicago) de que la imaginación y las ideas importan. Espero que usted pueda hacer esto en los años que siguen. Es divertido e interesante y, en realidad, no hay alternativa práctica.