

POR QUE DISCREPAN LOS ECONOMISTAS*

Al preguntarse por qué discrepan los economistas, evidentemente se está dando por sentado que es así como ocurre; más aún que los desacuerdos entre ellos son más importantes, tanto en frecuencia como en extensión, que los de los especialistas que cultivan otras disciplinas. Las pruebas de que existen tales discrepancias son numerosas y notorias. Más adelante volveremos a considerar si los desacuerdos son más frecuentes y más profundos que los que se manifiestan en otros campos. De todos modos, las discrepancias en el ámbito de nuestra disciplina parecen mayores, hecho que justifica suficientemente una investigación de sus causas.

Los economistas elaboran proposiciones generales sobre las relaciones entre determinados hechos, magnitudes y cambios de magnitudes y, sobre la base de tales modelos, brindan explicaciones, predicciones y prescripciones. En la medida en que su razonamiento es enteramente abstracto, limitado a inferencias puramente deductivas a partir de definiciones, postulados y sus implicaciones, nadie se preocupa demasiado si están de acuerdo o no. Sin embargo, ni bien comienzan a aplicar sus esquemas teóricos a situaciones reales y ofrecen explicaciones claramente diferentes, predicciones notoriamente distintas y prescripciones sorprendentemente diversas, el público no puede menos que quedar perplejo respecto a si los economistas, realmente, saben lo suficiente como para ser considerados con seriedad.

*El presente trabajo fue publicado bajo el título "Why Economist Disagree" en *Proceedings of the American Philosophical Society*, vol. 109, febrero de 1965 y reproducido en "Methodology of Economics and Other Social Sciences", Academic Press, Nueva York, San Francisco, Londres, 1978. La dirección de Estudios Económicos agradece a su autor y The American Philosophical Society la autorización para traducirlo al castellano y publicarlo. La versión castellana se debe a la Profesora Lic. Elena Ortiz de Guevara.

En un tratamiento amplio del tema se podría comenzar ofreciendo ejemplos de explicaciones divergentes —de la Gran Depresión, digamos— proseguir con casos de predicciones divergentes, —sobre la actividad económica de post-guerra en Estados Unidos, por ejemplo— y, finalmente, ilustrar sobre las diferencias en las recomendaciones. Este esquema podría resultar demasiado extenso para una exposición de unos veinte minutos. Me limitaré, por lo tanto, a una única ilustración: las discrepancias sobre las recomendaciones para el sistema monetario internacional. Tal elección obedece al hecho de haber terminado recientemente un minucioso análisis de tales desacuerdos.

DISCREPANCIAS SOBRE MEDIDAS MONETARIAS INTERNACIONALES

Las autoridades de los bancos centrales, disgustados con las recomendaciones polémicas de los economistas, han decidido desoír sus consejos. Para comprender tal comportamiento, nos propusimos investigar el origen de las discrepancias, en torno a las recomendaciones monetarias internacionales. Se formó un grupo de estudio, a nivel internacional, compuesto por 32 economistas procedentes de once países quienes ofrecieron una serie de conferencias y trabajaron intensamente sobre los problemas propuestos. El grupo incluyó representantes de varias escuelas del pensamiento enfrentadas. En realidad, se incluyeron deliberadamente representantes de las posiciones extremas sobre el tema de la reforma monetaria internacional, portavoces de los planes más irreconciliables, ya que sólo una confrontación directa de los puntos de vista divergentes hacía posible un análisis imparcial y completo de las causas de las discrepancias. Se redactaron los resultados de las investigaciones y se publicó un informe en agosto de 1964¹. Dicho informe nos proporcionará la mayor parte de las ejemplificaciones del presente trabajo.

LA ELECCION DE POLITICAS

Para simplificar la exposición he preparado un listado que muestra algunas de las diferencias en las recomendaciones de los especialistas monetarios referidas al precio del oro, las tasas de cambio (internacionales), las reservas en moneda extranjera en poder de las autoridades bancarias de los países y los objetivos de las políticas monetarias de cada país.

Prescripciones divergentes de los especialistas monetarios

Precio del oro

1. No modificarlo.
2. Aumentarlo bruscamente (duplicarlo).
3. Aumentarlo gradualmente (2 a 4 por ciento anual).

¹INTERNATIONAL FINANCE SECTION. *International Monetary Arrangements: The Problem Choice. A Report on the Deliberations of an International Group of 32 Economists.* Princeton University Press, Princeton, 1964.

4. Reducirlo gradualmente (2 a 4 por ciento anual).
5. Reducirlo periódicamente.
6. Liberarlo, con compras y ventas del gobierno, según su criterio.
7. Liberarlo, con la restricción de vender los stocks del gobierno gradualmente para evitar una caída brusca en el precio.

Tasas de cambio

1. Mantenerlas fijas a lo largo del tiempo.
2. Mantenerlas fijas tanto como sea posible, luego, ajustarlas al nuevo nivel establecido.
3. Mantenerlas fijas reajustando la tasa periódicamente.
4. Dejarlas flotar, dentro de límites fijos, asegurados por las compras y ventas oficiales.
5. Dejarlas flotar libremente, sin compras ni ventas del gobierno.
6. Dejarlas flotar libremente, con compras y ventas reguladas

Reservas internacionales en poder de la autoridad monetaria nacional (Bancos Centrales).

1. Oro, dólar, libra esterlina.
2. Oro, dólar, libra esterlina, franco francés, marco alemán, florín holandés, etc.
3. Oro, dólar, libra esterlina, unidad de cuenta compuesta.
4. Oro, unidad de cuenta compuesta.
5. Oro exclusivamente.
6. Oro, unidad del FMI.
7. Oro, dólar, libra esterlina, unidad del FMI.
8. Unidad del FMI únicamente.
9. Ninguna.

Objetivos de política monetaria interna

1. Asegurar la balanza de pagos a tasas de cambio fijas.
2. Asegurar la estabilidad del nivel de precios internos.
3. Asegurar el pleno empleo de la mano de obra.
4. Asegurar una tasa esperada de crecimiento del producto bruto nacional.

La lista podría extenderse fácilmente agregando otras políticas y recomendaciones correspondientes a cada una de ellas. Sin embargo, es suficiente para demostrar que el abanico de las recomendaciones es amplio y desconcertante.

CUATRO CAUSAS DE DISCREPANCIA

En términos generales, pueden distinguirse cuatro causas posibles de discrepancias entre los expertos asesores de política económica: diferencias sobre el significado de los términos, diferencias de naturaleza lógica, diferencias en los supuestos fácticos y diferencias en los juicios de valor.

Las dos primeras diferencias —de naturaleza semántica y lógica—

pueden superarse fácilmente. Las vinculadas a los hechos, en principio pueden resolverse en los casos en que la necesaria evidencia empírica está disponible; pero muy a menudo no es así. Las diferencias de carácter normativo, generalmente, no pueden superarse. Sin embargo, aún en los casos en que los hechos se sustraigan a la comprobación empírica y los juicios de valor sean irreconciliables, la sola identificación de las diferencias puede ser de gran valor.

Diferencias en el significado de los términos

Las terminologías son diversas y no existen definiciones de palabras universalmente aceptadas. En buena medida, el desacuerdo entre los economistas es tan solo aparente y desaparece tan pronto como se llega a la comprensión del significado de los términos.

He aquí una lista de palabras, todas ellas empleadas en la discusión de los problemas de economía internacional, y que denotan cosas diferentes para economistas diferentes: dinero, oferta de dinero, demanda de dinero, velocidad de circulación, atesoramiento, desahorro, circulante, crédito, bancos, patrón oro, devaluación, inflación, deflación, tasas de cambio flexibles, nivel estable de precios, pleno empleo, crecimiento económico, balanza de pagos, financiamiento, excedente, déficit, equilibrio, ajuste, liquidez — y se podría agregar mucho más—. Con todo, la situación no es tal como en la Torre de Babel, ya que cualquier grupo de economistas, si lo desea, puede establecer un acuerdo *ad hoc* sobre un glosario a emplear en la discusión de un tema en particular. Sin embargo, si se comparan las afirmaciones publicadas de economistas que no pertenecen al mismo cartel semántico puede tenerse la impresión de que exista un acuerdo sustancial allí donde los autores discrepan, o creer que disienten donde en realidad están de acuerdo.

Para ilustrar la posibilidad de confusión semántica en el área de las recomendaciones de políticas previamente señaladas, considérense dos términos pertinentes. La “devaluación”, que puede ser entendida como (1) aumento en el precio oficial del oro, no ligado, necesariamente, al aumento de los precios de la moneda extranjera; (2) aumento en el precio oficial de todas o alguna de las monedas extranjeras, no asociado, necesariamente, al incremento del precio del oro; o (3) aumentos en los dos. Los argumentos en pro y en contra de la “devaluación” dependerán, evidentemente del significado que se le dé. Aquí se ha evitado incluir este término en la lista de recomendaciones en pugna.

De forma semejante, la argumentación a favor o en contra de las “tasas de cambio flexibles”, posiblemente depende de qué es lo que se ha supuesto que significa “flexible”. Puede referirse a cualquiera de las medidas recomendadas en los puntos (2), (3), (4), (5), y (6) de la lista referida a las tasas de cambio, e incluso puede haber otras alternativas. Una discusión inteligente presupone un acuerdo sobre la terminología.

Diferencias en el razonamiento lógico

Si bien no existen diferencias lógicas reales —las reglas de la lógica formal son las mismas para todo científico— puede haber falacias lógicas detrás de algunos de los desacuerdos. Tal situación puede presentarse cuando dos o más supuestos fácticos sobre los que se basa un argumento son inconsistentes entre sí, inconsistencia que se vuelve manifiesta tan sólo cuando se descubren algunas de las implicaciones que están implícitas en los supuestos, por medio de un proceso analítico que requiere más habilidad en la teorización que la que muchos economistas experimentados puedan exhibir.

He aquí un ejemplo: algunos economistas sostuvieron que un país podría desarrollar un déficit en su balanza comercial en los casos en que el ingreso nominal en el resto del mundo fuera incrementado a una tasa más baja que la productividad de la mano de obra y que las condiciones de la oferta y la demanda pudieran ser tales que una devaluación de la moneda del país deficitario bien podría no solucionar dicho déficit. Posteriormente se demostró que las condiciones susceptibles de producir el déficit y aquellas en las que no se lo podría superar mediante una devaluación son mutuamente inconsistentes².

Está fuera de toda discusión que las discrepancias propias de tales imperfecciones lógicas no persisten entre economistas competentes. Tan pronto como se evidencian, el argumento se rechaza.

Diferencias en los supuestos fácticos

La fuente más prolífica de los desacuerdos está relacionada con las diferencias en los supuestos fácticos. No es habitual entre los especialistas enunciar todos los supuestos en que se fundamentan sus conclusiones; tal proceder podría ser demasiado engorroso. Pero si sus conclusiones difieren sustancialmente, es necesario hacer una revisión de su razonamiento para descubrir los supuestos implícitos.

Tales supuestos pueden referirse a casos particulares, a secuencias o constelaciones de hechos, a instituciones permanentes y a conjuntos de circunstancias transitorias, a reacciones (comportamiento de grupos) y decisiones (políticas) de orden económico, a reacciones y decisiones de carácter político, a interrelaciones entre la conducta económica y política, etc. Se pueden hacer cualquiera de estos supuestos con respecto al pasado, al presente o al futuro.

Generalmente, los supuestos correspondientes al pasado están referidos a temas sobre los que se carece de evidencia histórica. Se desconoce, por ejemplo, la composición de la cuenta referida a los movimientos de capital privado en el corto plazo y la de "errores y omisiones" en la balanza de

²JOHNSON, H. G. *Increasing Productivity, Income-Price Trends and the Trade Balance*. *Economic Journal* 64, sept. 1954, págs. 462-485.

pagos de los Estados Unidos durante los últimos años; sólo se pueden establecer supuestos. Tales supuestos pueden ser coherentes con la solución de los problemas que nos interesan.

La naturaleza de los supuestos sobre el presente puede ser similar: forman parte del "diagnóstico" basado en conjeturas o en estimaciones no verificables por el momento, si es que lo podrían ser alguna vez. Se desconoce, por ejemplo, la magnitud de los stocks de oro que actualmente posee la Unión Soviética así como el atesoramiento de oro en poder de los inversores y especuladores privados. Al no disponer de tal información, se deben hacer supuestos.

Las hipótesis sobre el futuro pueden ser (1) extrapolaciones y proyecciones de las conductas observadas en el pasado ("funciones de comportamiento"), (2) predicciones de hechos o condiciones estimadas como probables por un conjunto de razones formuladas o susceptibles de formular, o (3) simples pronósticos sobre la base de la "intuición", de diversa naturaleza no especificada. Por ejemplo, se proyecta hacia el futuro la proporción de las importaciones en el ingreso nacional ("propensión a importar"); se supone que el comportamiento de la autoridad monetaria, típico en el pasado, no se modificará; se presupone que las presiones de los grupos políticos se desenvolverán bajo ciertas condiciones y que provocarán determinadas decisiones de las autoridades nacionales. Las "probabilidades" con que tales supuestos serán efectivamente confirmados por el curso futuro de los acontecimientos, es discutible. Algunas de las proposiciones subyacentes podrían llegar a ser contrastables en el futuro, pero en el presente, en el mejor de los casos, pueden considerarse sólo como "sólidas", "probables" o "realistas" sobre la base de información verificada que proyecta, indirectamente, alguna luz sobre las mismas. Poner de manifiesto los supuestos implícitos de tal naturaleza puede llegar a ser esencial en una evaluación de las diferencias de opinión.

En lo atinente a las recomendaciones de políticas económica, reviste especial importancia establecer claramente todos los supuestos acerca de las actitudes políticas, debido a que los criterios divergentes sobre lo que es políticamente "inaceptable", "imposible" o "impracticable" pueden ser causantes de profundos desacuerdos entre los economistas. El gobierno y los legisladores, responsables de la toma de decisiones, tienen derecho a conocer la opinión del economista, no ya respecto a sus preferencias y aversiones, sino en lo referente a los probables efectos de una medida, una política o una institución determinada en el caso en que fuera adoptada. Por lo tanto, el economista debería expresar con toda franqueza qué es lo que recomendaría si se eliminara la restricción de "viabilidad política", esto es, si pudo suponer la ausencia de resistencias políticas que a su juicio, impedirían la aceptación de ciertas propuestas.

Como ejemplo de estas proposiciones abstractas podemos limitarnos a los casos ya expuestos y seleccionar en la lista presentada la prescripción sobre tasas de cambio flexible (en una de sus formas que minimiza la intervención oficial del mercado). Varios economistas admitieron haber pro-

puesto otros sistemas, debido, fundamentalmente, a que supusieron que la resistencia política a tasas de cambio flexibles sería demasiado fuerte como para ser superada. Otro grupo de expertos se opuso a las tasas de cambio flexibles y adoptó las fijas, en base, principalmente, a los supuestos especiales respecto de las actitudes de los futuros funcionarios de los bancos centrales: se supuso que los directores de los bancos centrales, tratando de salvar políticas crediticias inflacionarias (apremiados por presiones de grupos políticos) podrían encarar más fácilmente la disminución de las reservas bajo tasas de cambio fijas que hacer frente a una tasa declinante de su moneda bajo un sistema de cambio flexible. (Para quienes abogan por tasas flexibles, este supuesto acerca de los prejuicios políticos que predominarán en el futuro, constituye una especulación falta de realismo). Otro supuesto de relevancia para la aceptación o rechazo de las tasas flexibles se relaciona con la probabilidad comparativa de que las medidas de los gobiernos considerando la oportunidad de recurrir a restricciones en los mercados de cambio, tomen tales medidas más rápidamente cuando se trata de evitar pérdida de reservas en el caso de tasas fijas o a superar la depreciación en el caso de tasas flexibles. Otro supuesto, por fin, se refiere a los efectos económicos de las posibles aprehensiones que podrían tener los importadores y exportadores con respecto a las restricciones en el mercado de cambios, por un lado, y a la devaluación, por el otro.

A esta altura, debería estar claro que se carece de conocimiento sobre todos estos temas. No se puede hacer nada más que establecer supuestos sobre lo que uno piensa que ocurrirá con más probabilidad. Nadie puede lamentarse demasiado si los diferentes especialistas asumen diversas posiciones considerando estas probabilidades.

Un ejemplo más. El éxito de un arreglo monetario puede depender de la posibilidad de impedir que las tasas de salarios sean impulsadas hacia arriba en mayor medida que los incrementos de la productividad. Quienes suponen que no se dará un empuje de salarios excesivos podrán recomendar un conjunto de medidas monetarias, mientras que aquellos que temen que no se podrá evitar un tirón de tal naturaleza podrán recomendar legítimamente otro curso de acción. Habrá tantas variantes de recomendaciones como posibles enfoques acerca de lo que ocurrirá, puede ocurrir, pudo ocurrir, o pudiera ocurrir. ¿Quién puede sostener, razonablemente, que los economistas debieran "conocer" tales desarrollos futuros?

Existen ciertas clases de "funciones de comportamiento" que se podrán conocer mejor de lo que se conocen en el presente y de cuya estabilidad podría asumirse una actitud menos pesimista de la que parezco sostener yo. Un sector de economistas, los econométricos especialmente, manifiestan una gran confianza en la estabilidad de las relaciones numéricas en la vida económica y prometen que pronto sabremos más acerca del comportamiento futuro de lo que conocemos actualmente. No obstante, reconocen aún ellos que algunas variables independientes o constantes exógenas, tendrán que suponerse siempre.

Los economistas no deben sentirse avergonzados por su ignorancia sobre el futuro desconocido. No pueden hacer algo mejor que establecer su-

puestos; sería un engaño imperdonable si, frente a una incertidumbre extrema, se pusieran de acuerdo para tomar como punto de partida los mismos supuestos. Sin embargo, en ausencia de tal confabulación, es muy improbable que ello ocurra; en consecuencia, llegarán a conclusiones diferentes y recomendaciones distintas.

Juicios de valor distintos

Hasta las elecciones idénticas de todos los supuestos relevantes sobre la realidad no podrían asegurar un consenso sobre las recomendaciones de políticas, si los asesores sustentan distintas preferencias en el logro de los objetivos³. Por cierto, en los casos de diferentes aspiraciones y propósitos, las recomendaciones no podrán de ninguna manera coincidir, a pesar de los mismos supuestos fácticos, salvo en circunstancias viciadas de confusión semántica o de falacia lógica.

La escala de valores que guía las opiniones puede diferir notablemente de una a otra persona; e incluso allí donde se da una coincidencia, debido a una clasificación general y amplia; los pesos relativos serán probablemente distintos de un economista a otro. Los diferentes conceptos que la gente considera cuando se refiere al bienestar general, y que expresa con términos tales como ingreso total, oportunidades de empleo, estabilidad, crecimiento, igualdad de ingresos, libertad, etc., no pueden "maximizarse" todos a la vez. Por regla general, más de alguno significará menos de cualquier otro; y hasta donde estaríamos dispuestos a sacrificar otros fines en beneficios de un objetivo determinado, es un tema sobre el que siempre existirán diferencias.

Aún cuando se haya sostenido que *gustibus non disputandum*, una discusión acerca de las diferencias en los juicios de valor puede ser provechosa. Ocurre con demasiada frecuencia que un adepto a cierta causa se ubique en una posición cerrada, sin darse cuenta que solamente algunos de los valores que sustenta son "últimos" o "fundamentales" mientras la mayoría reviste un carácter "instrumental" o "derivado". Un valor instrumental implica una combinación de un juicio de valor fundamental con supuestos fácticos acerca de las relaciones causales entre el "instrumento" y los efectos supuestos a los que el valor esencial está asociado. De cualquier manera, tales supuestos implícitos de hechos pueden carecer de validez o ser válidos sólo de forma; o pueden ser correctos en lo que hace a la relación del "instrumento" con los efectos esperados, pero incompletos en cuanto prescindan de algunos efectos colaterales que podrían considerarse indeseables aún en el sistema de valores propuesto como propio.

Por lo general, los objetivos de un nivel de precios estable, del pleno empleo y de una tasa de crecimiento más acelerada se engloban, juntos, como una sagrada trinidad económica. Es bien sabido que, en muchos casos, tales objetivos entran en conflicto, pero, a su vez, se descuida normal-

³Por asesor se entiende aquí a quien ofrece su asesoramiento, retribuido o no, requerido o no, en el gobierno o en la oposición, como parte interesada o como experto neutral.

mente que están a distintos niveles intermedios en relación a los valores fundamentales. Un crecimiento acelerado, definido como una tasa sustancial de incremento del ingreso o consumo per cápita, da por sobreentendido que nuestros niños estarán en una situación mucho mejor que nosotros y que los jóvenes disfrutarán de ingresos crecientes a medida que envejezcan. Este es un valor último, o bastante próximo a él. Por otro lado, un nivel de precios estable es "bueno" únicamente si se lo considera como "instrumento" para alguna otra cosa. Por ejemplo, puede suponerse que la inestabilidad en el nivel de los precios conduce a una redistribución del ingreso real no deseada. De allí que la estabilidad del nivel de precios promueve la "equidad" en la distribución del ingreso, lo que puede constituir un valor último para nosotros. (Lamentablemente, los efectos reales de un cambio de los precios sobre la distribución pueden ser absolutamente inciertos). O puede suponerse que la inflación reduce la eficiencia en el empleo de los recursos productivos, hecho que implica una menor producción de bienes y servicios que aquella que podría obtenerse, *ceteris paribus*, con precios estables. De allí que la estabilidad del nivel de precios puede contribuir a un aumento de la producción, lo que constituye un valor último. (Lamentablemente al suponer que *cetera* pudiera ser *paria* puede ser cuestionable). O, como tercera posibilidad, puede suponerse que los niveles de precios ascendentes reducen las tasas de ahorro e inversión, lo que, a su vez, pueden reducir la tasa de crecimiento. Por lo tanto, es valorable la estabilidad del nivel de precios porque se supone que promueve el desarrollo, lo que constituye el valor último en este proceso en cadena. (Lamentablemente, se objeta a veces que el supuesto de una relación causal de tal naturaleza es irrelevante en comparación con los supuestos efectos directos que producen las políticas expansivas sobre el crecimiento, políticas que tan sólo "incidentalmente" son susceptibles de dar origen a un aumento del nivel de precios).

Lo que sucede es que mi juicio personal acerca de las probabilidades relevantes hace que me incline por aceptar el valor de la estabilidad de precios. Pero reconozco que no se trata de un valor *per se* ni de un valor absoluto. Al asignarle un papel instrumental para el logro de ciertos beneficios admitidos, su concreción, normalmente, acarreará algún costo en términos de sacrificio de beneficios alternativos. Los ingenuos defensores de la estabilidad de precios ignoran dichos costos; por el contrario, es probable que el mismo costo sea sobreestimado por quienes propician políticas monetarias que, supuestamente, estimulan el pleno empleo y un desarrollo más acelerado.

Si se logra percibir que muchos de los objetivos de política económica son tan solo valores instrumentales, se comprende que los juicios fácticos y los juicios normativos pueden ser desesperadamente entrelazados. Quien favorece determinada política, es porque asigna el alto valor a sus principales efectos esperados o porque atribuye baja probabilidad de que aparezcan

efectos colaterales o no deseados. Por ejemplo, aquellos que proclaman alabanzas a la estabilidad de precios, y en consecuencia, recomiendan la austeridad y la moderación en la política monetaria y fiscal, por regla general creen que, en realidad, el empleo de la mano de obra no será demasiado afectado por el gasto agregado. Contrariamente, quienes enarbolan la bandera del pleno empleo, y consecuentemente piden a gritos un valor e indulgencia mayores en la expansión monetaria y fiscal, en general creen que, en realidad, el pleno empleo, sostenido por un gasto más liberal no empuja, necesariamente, los precios hacia arriba. ¿Es que los juicios de valor afectan los juicios existenciales? ¿Es que acaso deberíamos recurrir a uno o más psicoanalistas para deslindar los elementos normativos de los positivos en los desacuerdos entre los economistas?

Algunos de los valores que influyen en las recomendaciones de política económica son, en parte, instrumentales y, en parte, últimos. Por ejemplo, muchos economistas se oponen a las restricciones de tipo discrecional y discriminatorio en el comercio exterior (tales como otorgar la facultad a un funcionario público para conceder o rechazar una solicitud de asignación de cambio exterior); pero algunos objetan este tipo de restricciones basándose, fundamentalmente, en los probables efectos económicos colaterales de los controles gubernamentales —pérdidas de eficiencia en la producción, por ejemplo— que lamentan; mientras tanto hay quienes están principalmente motivados por una aversión hacia lo que implica, directamente, una limitación de la libertad. Ambos juicios de valor deberían descomponerse en primer término para poner de manifiesto cuáles son los supuestos fácticos implícitos y hasta qué punto se encuentran afectados por los valores fundamentales como ingreso nacional, libertades individuales.

Una mezcla semejante de valores complica las actitudes en lo referente a la “soberanía nacional”. Por ejemplo, ciertas instituciones o convenios monetarios han encontrado oposición debido a la posibilidad de que su aplicación pueda reducir la independencia económica, la autonomía o soberanía de un país. El juicio en cuestión se puede referir a valores intermedios —cuando se teme que medidas o acciones perjudicial e innecesariamente costosas pueden imponerse desde afuera— o a valores últimos —cuando las presiones externas se consideran agraviantes *per se* y no por sus consecuencias. En el primer caso, el valor último puede ser un mayor ingreso nacional comprometido por medidas impuestas; en el otro, el valor último es el sentimiento de la dignidad de la autodeterminación. Un país, por ejemplo, puede estar muy dispuesto a llevar a cabo ciertas acciones bajo presiones anónimas, por el imperio de las circunstancias, pero resistirse o rechazar idénticas medidas si las mismas son recomendadas por un gobierno extranjero o un organismo internacional. (En otras palabras, un país puede sentirse agraviado por un gesto “paternalista”, si bien podría estar dispuesto a tomar la misma decisión de política económica por su libre voluntad). En el primer caso, no se trata de un juicio sobre el valor de la libre determinación de una nación, sino de otros valores a que sería necesario renunciar por las acciones recomendadas o requeridas desde el exterior. Es

necesario proceder a una disección de los juicios de valor de tal naturaleza si se desean poner a descubierto las fuentes de discrepancia respecto a ciertos planes para reformar el sistema monetario internacional.

COMPARACIONES CON LAS CIENCIAS DE LA NATURALEZA

La investigación de las causas del desacuerdo sobre recomendaciones de política económica ha arrojado alguna luz sobre la pregunta formulada al principio: ¿las discrepancias entre los economistas son más profundas y frecuentes que las que se manifiestan en otras disciplinas? Hagamos algunas comparaciones con las ciencias naturales, en especial, física y biología.

Reviste gran importancia el hecho que se hayan analizado las discrepancias sobre medidas de política. Es porque si existe la impresión que los científicos de la naturaleza están siempre de acuerdo sobre la mayor parte del campo de conocimiento que conforman sus disciplinas, tal impresión surge de la observación de su quehacer en el estudio de los temas muy alejados de las prescripciones de política. La mayor parte de los físicos o biólogos consideran que están liberados de la obligación de expresar su opinión públicamente acerca de medidas de política que involucren su campo de estudio. Sin embargo, aquellos que se comprometen con cuestiones de tipo político, sea en su calidad de asesores de gobierno, sea en su calidad de ciudadanos expresándose sobre asuntos de interés público, no discrepan ni una pizca menos que los economistas.

¿Es necesario dar ejemplos que abonen este punto? Será suficiente referirnos a algunas polémicas más o menos recientes relacionadas con el programa espacial — sobre el proyecto de la bomba de hidrógeno, la experimentación de los inventos nucleares en el aire, en el mar y bajo tierra, el proyecto Mohole, la apropiación de recursos físicos de elevada energía, los laboratorios espaciales tripulados y la exploración de Marte sin tripulación— para comprender que los desacuerdos entre los asesores científicos en política han sido amplios y disputados con fuerza, acaloradamente y, a menudo, con mordacidad. También allí aparecen enredos similares a los de los juicios de valor con los supuestos sobre los hechos. Piénsese tan solo en el problema de desechos atómicos y sus consecuencias genéticas. O en la cuestión de refugios y las posibilidades de reducir los accidentes nucleares. Respecto a los problemas de esta índole, puede observarse el mismo fenómeno que se vio en las controversias entre los economistas: una correlación entre juicios normativos y positivos. Al parecer, las preferencias éticas y políticas afectaron los enfoques de los protagonistas sobre cuestiones estrictamente empíricas, los efectos de la radioactividad sobre la mutación de los genes, a través de los residuos, por ejemplo.

En este trabajo no se han discutido las razones de desacuerdo entre los economistas acerca de cuestiones tales como la predicción e incluso la explicación y, por lo tanto, nos encontramos menos preparados para comparar los desacuerdos de los científicos en estos aspectos. No obstante, es fundamental distinguir las proposiciones sobre una secuencia de eventos bajo

condiciones específicas, consideradas como dadas o efectivamente controladas de aquellas otras referidas a secuencias de eventos donde las condiciones no pueden controlarse ni conocerse con certeza. La impresión de un acuerdo general entre los científicos se refiere a un mundo artificial con experimentos controlados o a un mundo absolutamente estable en donde se sabe que (por razones prácticas) los factores esenciales permanecerán invariables. Cuando los científicos se alejan de estos mundos y se internan en uno donde no pueden controlar todas las variables importantes, conocer sus magnitudes, o no pueden considerar que las mismas permanezcan sin variar durante períodos suficientemente prolongados, los desacuerdos surgen rápidamente y asumen proporciones inesperadas.

Para poder predecir en un universo que no pueden controlar, los científicos de la naturaleza deben hacer supuestos sobre variables inciertas o desconocidas y sus juicios sobre los hechos relevantes pueden diferir tan ampliamente como difieren los juicios de los científicos sociales. Las diferencias y falta de confiabilidad en sus predicciones son más notorias cuando se trata de cuestiones tales como el próximo temporal, las condiciones de nevadas para el próximo invierno, las cosechas del próximo otoño, la tasa de mortalidad de la próxima década o cuando se trata de predecir el tiempo exacto en que se hundirá Venecia o se sumergirá Nueva York por un aumento en el nivel mar, o bien si se encontrarán organismos vivientes en Marte o si la energía nuclear podrá competir con la generada convencionalmente.

Explicar el pasado en el mundo de la vida real donde se han producido hechos inesperados, implica suponer numerosos hechos, antecedentes y condiciones asociadas sobre las que no existe, o existe tan solo circunstancialmente, evidencia disponible. Por lo tanto, las explicaciones de los científicos sobre acontecimientos individuales, tales como terremotos, derrumbes, inundaciones, guerras, explosiones, desastres y muchas otras catástrofes del pasado, permanecerán tal vez siempre controvertibles. En innumerables litigios, los especialistas testifican desde ángulos opuestos, apoyando sus conclusiones en supuestos fácticos diversos, no verificables con la información disponible. De modo similar, las explicaciones científicas sobre la evolución del universo, el origen de las estrellas y los planetas, la edad de la tierra, el origen de la vida, la evolución del hombre están basadas todas en conocimientos dudosos y en hipótesis tentativas, sumamente controvertidas y cambiantes a través de los años.

El punto que trato de elaborar es el siguiente: el mundo de los constructos exactos y el mundo controlado de laboratorio que crea el científico son diferentes del mundo de la vida real⁴.

En la medida en que los científicos se ocupan de los dos primeros, o sea, de sus análisis teóricos y sus investigaciones experimentales, sus diferencias de opinión pueden ser aisladas y no son lo suficientemente importantes como para convertirse en noticia pública. Tan pronto como los científicos

⁴MACHLUP, F., *Are the Social Sciences Really Inferior?*, Southern Economic Journal .27, enero, 1961, págs. 173-184.

ficos tienen que ocuparse del mundo real, sea como pronosticadores, expertos, consultores, estrategias o asesores políticos, las diferencias de opinión serán profundas y frecuentes. Tales actividades son consideradas tareas no científicas de los hombres de ciencia a quienes se los conoce y respeta por sus contribuciones estrictamente científicas.

Los economistas también cuentan con su mundo de constructos exactos elaborados para fines de análisis puramente teórico; pero ningún lego se interesa por lo que hacen con él ni aprecia el acuerdo que, en líneas generales, existe entre los analistas acerca del sistema teórico que conforma su disciplina. El trabajo del economista trasciende tan solo en los casos en que se refiere al mundo de la vida real, en el que la mayoría de los hechos se desconocen y casi todos son inciertos. En la explicación, predicción y prescripción acerca de este mundo de incertidumbre los economistas discreparán, irremediablemente. Algunos puristas de entre los científicos de la Economía han sostenido que, *qua* economista, no pueden brindar asesoramiento u ofrecer recomendaciones de política; y quienes recomiendan y prescriben lo hacen en su calidad de ciudadanos o políticos. Definiciones de la Economía tan restrictivas pueden ser estimadas a nivel personal, pero no contribuirán a su imagen pública. Lamentablemente, los economistas son conocidos por el público sólo en sus roles de expertos, pronosticadores, consultores o asesores políticos. Es así que han adquirido fama de polemizadores profesionales, siempre incapaces de entenderse entre ellos.

Fritz Machlup
Universidad de Nueva York

...the ... of the ... in ...

...the ... of the ... in ...

...the ... of the ... in ...