

# El modelo económico

Alejandro F. Mercado

## 1. El mensaje

De un tiempo hasta el presente los forjadores de palabras se dieron a la tarea de oscurecer el camino hacia el conocimiento de la realidad (Nozick, 1997). La bruma en torno a la comprensión del funcionamiento del sistema económico no solamente nos ha conducido a un estado estacionario de bajo nivel, una trampa de pobreza o, si se prefiere, un equilibrio de fondo de pozo, sino, y esto es lo más preocupante, está comprometiendo el futuro de nuestros hijos. No se trata pues de enfrentar a estas concepciones por la mera satisfacción de entablar un debate académico, que, a decir verdad, es un ejercicio inútil con quienes no desean esforzarse en pensar, con quienes han perdido la capacidad de conmoverse y que se mantienen atados a viejas ideas corroídas por la pátina del tiempo; se trata de una responsabilidad para con nuestros hijos.

Es en ese marco que el presente artículo es una reflexión destinada a los jóvenes, a aquellos a los cuales no estamos legando lo que hubiésemos deseado. Durante estos últimos años he visto, con dolor, levantarse de sus tumbas viejas ideas sin sentido y correr harapientas por los pasillos y las aulas de nuestras universidades y, lo más triste, he presenciado la aceptación o la adscripción a éstas por parte de algunos de nuestros jóvenes. No es culpa de ellos el haber seguido el canto de las sirenas, sino de nuestra perplejidad, que nos imposibilitó darles las herramientas con qué oponérseles. Ésta es nuestra deuda, que ahora debemos honrar.

## 2. La lectura de la realidad

Cuando entramos en contacto con la realidad, los distintos fenómenos del medio circundante golpean nuestros sentidos, frente a lo que respondemos creando ciertas nociones que nos permitan identificar y dar cuenta de los mismos. Cuando estos fenómenos se repiten o, alternativamente, cuando algunos fenómenos presentan características similares, lo que intentamos hacer es

crear una noción capaz de representar a todos ellos, transitando así de una noción hacia un concepto, el cual, en correspondencia a su adecuación con cierta teoría, será designado, posteriormente, como categoría.

La realidad que observamos no es un conjunto de fenómenos estáticos y aislados; por el contrario, es una secuencia de acontecimientos que presentan cierta interacción entre ellos. Entonces, una vez identificados los conceptos, las hipótesis sobre la forma en que ellos se encuentran relacionados constituye la teoría. De esta forma, una teoría no es nada más que un modelo, una construcción abstracta, del cómo pensamos interactúan unos objetos sobre otros. Si no existieran teorías, tendríamos un conjunto de objetos o conceptos sin ningún sentido. El profesor Albert Einstein decía que la alegría de mirar y comprender es el don más bello de la naturaleza (Einstein, 1986); sin embargo, no es posible comprender los fenómenos si no los vemos a través de un modelo.

Por lo anotado, la ciencia económica puede ser definida como un conjunto sistematizado de proposiciones o hipótesis que explican la forma en que se comportan los agentes que conforman el mundo económico. Las proposiciones o enunciados, para ser parte de la teoría, deben ser positivos, es decir, deben estar referidos a lo que es, lo que era o lo que será. Los enunciados sobre lo que debería ser, que dependen de nuestros juicios de valor acerca de lo que es bueno o malo, no son parte de la teoría. Construido así el marco teórico sobre el funcionamiento de cierto fenómeno, el siguiente paso es deducir lógicamente sus implicaciones.

Las hipótesis de la ciencia económica deben poder ser contrastadas con la realidad, de manera tal que puedan ser calificadas como falsas o erróneas; esto no significa que deban ser falsadas inmediatamente, sino que su construcción admita la posibilidad de contrastarse con las observaciones reales (Popper, 1990). Es evidente que en las ciencias sociales esta contrastación no puede ser realizada mediante experimentos controlados en un laboratorio, sino que se requerirá el paso de algunos años y la reiteración de fenómenos que nos brinden evidencia, para ser capaces de declarar como insuficiente cierta hipótesis; sin embargo, ello es solamente una diferencia de grado con las ciencias experimentales.

La evidencia observable no puede, en ningún caso, determinar la validez de una hipótesis. En otras palabras, la contrastación de una hipótesis con los datos de la realidad no puede probarla, lo único que puede hacer es demostrar el fracaso para rechazarla, caso en el cual se la acepta tentativamente como válida. Las pruebas a las que es sometida una hipótesis son finitas, mientras que las posibilidades de enfrentar la hipótesis con la realidad son infinitas, por lo que es posible que, en algún momento, una determinada contrastación pueda falsar la hipótesis que hasta ese momento la teníamos como válida. Tampoco es posible refutar definitivamente una hipótesis, por cuanto es posible que aquellas pue-



bas que parecían demostrar que era falsa hayan incorporado un error. De allí se sigue que el abandono de una teoría no se da por la muerte de la misma, sino por el descubrimiento de una teoría alternativa que presenta una mejor capacidad de predicción.

El Premio Nóbel de Economía Milton Friedman nos dice: “La meta última de la ciencia positiva es la formulación de una ‘teoría’ o ‘hipótesis’ que nos proporcione predicciones válidas y significativas sobre fenómenos aún no observados” (Friedman, 1935). Es evidente que ha corrido mucha tinta y se han desarrollado varias teorías críticas sobre la posibilidad de que la ciencia económica sea capaz de explicar la conducta de los agentes económicos frente a cierto tipo de señales y, menos aún, que sea idónea para generar predicciones válidas, habida cuenta que trata con el comportamiento humano y que, por tanto, no es posible partir de axiomas válidos intersubjetivamente que nos permitan deducir de manera lógica nuestros postulados y predicciones; ciertamente que estas críticas, más que cuestionar al modelo económico, son una demostración inequívoca de la ignorancia de quienes las esgrimen.

### 3. La sociedad abierta

La sociedad abierta es el nombre que Karl Popper dio a un determinado orden social basado en la libertad de los individuos, una determinada configuración social regulada por un conjunto de normas abstractas y universales que permiten a los individuos hacer uso de sus conocimientos en un ambiente de libertad para satisfacer sus necesidades; de manera concreta, un marco normativo basado en el respeto a la propiedad privada, la transferencia mediante el consentimiento o las reglas que regulan la enajenación de los valores y el cumplimiento de la palabra empeñada (Popper, 1992).

El conocimiento es algo que está disperso entre la multitud de individuos que componen el agregado social y no es posible que una persona o un grupo de personas tenga la capacidad de contener todo el conocimiento de las necesidades y las expectativas de los millones de individuos que conforman la sociedad; por lo tanto, la manera óptima de hacer uso del conocimiento es establecer un ambiente de libertad para que los individuos tomen sus decisiones de la forma más eficiente posible.

Para que los individuos puedan tomar sus decisiones es necesario que cuenten con información, y dado que el conocimiento se halla disperso entre la multitud de individuos y que el mismo no puede ser centralizado en un sujeto o un grupo de personas, debe existir algún mecanismo de coordinación impersonal que permita a los individuos optimizar el uso de sus recursos. Ese mecanismo es el sistema de precios y el mercado. No existe sustituto conocido que funcione con la eficiencia del mercado para que los individuos puedan lograr sus objetivos. Que la base fundamental de las relaciones sociales sea de carácter económico, evidentemente produce cierto rechazo emocional en ciertos círculos; más aún, hay quienes expresan repugnancia ante el hecho de que los hombres se relacionen entre sí solamente buscando su bienestar; en palabras del premio Nóbel de Economía Friedrich A. von Hayek: “La relación de inter-

cambio es la relación social por excelencia. El cambio de bienes y servicios crea el lazo que une a los hombres en sociedad” (Hayek, 1991). Seguramente sería preferible que el desprendimiento, la solidaridad y los altos ideales de patria o Estado sean el sustento de la sociedad, pero es una verdad incontrovertible que la realidad nunca ha reflejado tal utopía y suponer hoy que seremos capaces de alcanzarla sería trabajar sobre supuestos falsos.

En ese marco, es el mercado y su sistema de precios el único instrumento que nos permite conocer el valor y la escasez de los bienes, sean éstos bienes materiales, conocimientos o servicios. De esa manera, el mercado es un orden espontáneo que conforma una red de intercambios que no busca alcanzar un determinado objetivo social, sino un conjunto de acciones donde los individuos comercian lo que tienen a cambio de obtener lo que desean, haciendo que sus acciones estén guiadas como por una mano invisible para lograr la compatibilidad de sus objetivos, la convivencia pacífica y, en última instancia, el desarrollo social y el logro de mayores niveles de bienestar o, expresado de otra manera, un conjunto de resultados que garanticen el desarrollo de la sociedad. Este elemento, conjuntamente a los otros que desarrollaremos en los siguientes puntos, es la base que conforma el modelo económico, el que, adelantándonos a lo que sigue, no es otra cosa que la representación abstracta del comportamiento de los agentes económicos.

#### 4. La racionalidad económica

De manera reiterativa, monótona y sin mayor creatividad se cuestiona la racionalidad económica subyacente en el modelo económico neoclásico. Nos referimos al modelo neoclásico en tanto no existe otro modelo económico; más aún, todos los economistas, desde Joseph Stiglitz, pasando por Amartya Sen, hasta Robert Lucas, son tributarios del mismo. Todos ellos, sin excepción, basan su análisis económico en el hecho de que las relaciones económicas responden a la necesidad de obtener ventajas mutuas de los intercambios, los mismos que responden a un actuar racional por obtener la mayor ganancia posible.

Para que los agentes puedan lograr sus objetivos en estos intercambios y lograr, de esta manera, elevar su bienestar, es necesaria la existencia de un conjunto de oportunidades que relacione la ganancia esperada con el esfuerzo realizado, es decir, un ambiente económico basado en la certidumbre de las instituciones, el sometimiento a las leyes, la garantía de la propiedad, el respeto de los contratos y, fundamentalmente, la preservación del principio de libre elección por parte de los individuos.

En ese marco, la racionalidad económica no es otra cosa que la elección que hace un agente económico sobre un conjunto de oportunidades que enfrenta, eligiendo siempre aquella que domine a las otras no elegidas. Cuando una molécula choca otro objeto y, por tanto, cambia de trayectoria, no es posible decir que este cambio le ha sido favorable o desfavorable, sencillamente porque las moléculas no quieren llegar a ninguna parte; los hombres, por el contrario, siempre van o hacen algo con el propósito de llegar a alguna parte, por lo que

sus acciones son racionales en el sentido de que apoyan la consecución de dicho objetivo. La elección supone libertad, entendida ésta como la capacidad de optar por una alternativa, rechazando las otras. El conjunto de oportunidades es lo que el Premio Nóbel de Economía Amartya Sen denomina como las capacidades. Éstas son un conjunto de vectores de funcionamiento que reflejan la libertad de un individuo para llevar un tipo de vida u otro. La opción elegida (alternativa dominante) hace referencia a la elección de aquella oportunidad que ofrezca mayor cantidad de bienes o satisfactores que las otras, con un costo de oportunidad que en ningún momento exceda a la ganancia lograda.

En suma, la racionalidad que exige el análisis económico es muy sencilla y austera; no es nada más que la decisión de un agente económico de elegir la opción que le brinde mayor satisfacción, en la medida que ello no le signifique renunciar a otras opciones y que, en términos netos, no le reduzca su satisfacción. ¿Será que este concepto de racionalidad no es aplicable a cualquier sociedad? La lógica parece conducirnos a que, evidentemente, es posible tomar este comportamiento como un modelo de referencia para indagar sobre el comportamiento en la búsqueda por satisfacer en el mayor grado posible nuestras necesidades, y que las críticas a la racionalidad, basadas en un mal entendido relativismo cultural, lo único que hacen es presentar modelos creados en la imaginación o en el papel, pero que no tienen ninguna correspondencia con la realidad.

## 5. El sistema de precios

Toda sociedad enfrenta tres grandes decisiones económicas: establecer las prioridades y las metas de producción, identificar la manera de lograr una asignación de los recursos que la conduzca al logro de dichas metas y la satisfacción de sus prioridades, y la manera cómo se distribuirá el producto entre los miembros de la sociedad.

En una sociedad autoritaria es posible que las decisiones sobre los objetivos y las prioridades estén en manos de un grupo de “iluminados” que creen conocer, mejor que los individuos, sus necesidades y la manera de satisfacerlas; asimismo, en esta sociedad, donde las libertades económicas están cercenadas, es posible una distribución coercitiva del producto, aunque la misma vaya en contra de la racionalidad económica; sin embargo, a pesar de los mayores esfuerzos que hagan los planificadores, la asignación óptima de los recursos responde a un cálculo económico que solamente puede ser resuelto, de manera eficiente, si existen las señales que den cuenta de la escasez relativa de los recursos y permitan su valoración. Estas señales son los precios relativos, que solamente pueden cumplir una adecuada función de señalización en un ambiente donde los mercados funcionen libremente.

El sistema de precios o, en otras palabras, el libre mercado, no es un modelo que se busca imponer a la sociedad. Es solamente el reflejo de cómo la sociedad se organiza para determinar a la producción de qué bienes se le destinará mayor esfuerzo, a qué lugares y en qué tiempo es más conveniente llevar ciertos productos para venderlos, cuándo se debe ahorrar ingresos y

cuándo se debe gastarlos, en qué rubro es mejor invertir los ahorros, cuál es la profesión más adecuada para estudiar o, simplemente, cuánto de tiempo disponible se debe destinar al ocio.

En una economía planificada, el sistema de precios ha sido sustituido por el cálculo económico que hace el organismo de planificación, bajo el argumento de que el mercado es imperfecto. Los planificadores, al mejor estilo de los brujos, deben decidir si es más conveniente producir canastillos de plástico para basura o repuestos para las bombas de los inodoros. Una vez que, a pesar de todo, se produce algo, el costo que tuvo que pagar la sociedad es irracionalmente alto, en tanto que la planificación prioriza el volumen y no la eficiencia, es decir, se deben cumplir las metas de producción a cualquier costo.

Esta errada y perversa concepción de cómo funciona el sistema económico está basada en la denominada teoría objetiva del valor o teoría del valor-trabajo. Esta teoría sostiene que las cosas tienen valor en correspondencia al trabajo incorporado en ella, es decir que una cosa valdrá más si para su elaboración se ha requerido invertir mayor cantidad de esfuerzo de fuerza de trabajo; de lo que se sigue que, dado que las cosas tienen un valor determinado para todos, es posible que un órgano de planificación económica del Estado pueda determinar el precio de todos y cada uno de los bienes mediante simples transformaciones de trabajo complejo a trabajo simple. Asimismo, el organismo de planificación del Estado, al conocer el valor de todos y cada uno de los bienes, sería capaz de determinar qué es lo que se debe producir, cuánto se debe producir y cómo distribuir el producto.

Sin embargo, la verdad es que los distintos bienes y servicios que están disponibles en los mercados tienen un valor distinto para cada uno de los individuos que componen la sociedad. Habrá alguien que valore más escuchar una ópera que asistir a un partido de fútbol, y habrá otro cuya valoración sea inversa, habrá quienes estén dispuestos a pagar por una cerveza y habrá otros que probablemente no la consumirían ni pagados. De allí se sigue que los bienes y servicios disponibles en el mercado tienen un valor distinto para cada uno de nosotros; más aún, que nuestra valoración cambia en correspondencia a las circunstancias y también cambia en el tiempo en relación a nuestras también cambiantes necesidades. Cada individuo tiene una función de utilidad dinámica e intertemporal distinta, la misma que se busca llevar al máximo sujeta a ciertas restricciones. No existe, más allá de las mentes afebradas de los megalómanos, una función de utilidad que refleje el interés de todos. No existe en el mundo ningún centro de planificación capaz de manejar el valor que los millones de personas damos a la inmensa cantidad de bienes disponibles. Pensar que alguien puede hacerlo va más allá de la arrogancia para convertirse en una ambición demente (Mises, 1994). “El gobernante que intentase dirigir a los particulares respecto de la forma de emplear sus respectivos capitales tomaría a su cargo una empresa imposible, y se arrojaría una autoridad que no puede confiarse prudentemente ni a una sola persona, ni a un senado o consejo, y nunca sería más peligroso ese empeño que en manos de una persona lo suficientemente presuntuosa e insensata como para considerarse capaz de tal cometido” (Smith, 1987).

## 6. El modelo económico

Basados en los dos puntos desarrollados, podemos pasar ahora a tratar de definir o, con mayor rigurosidad, conceptualizar lo que es el modelo económico. Partamos de la constatación de que existe una gran confusión sobre lo que quiere decir “modelo económico”. En muchos casos se lo entiende como un conjunto de políticas identificadas con una u otra posición ideológica; en otros, cuando se habla de modelo económico, hay quienes se imaginan un conjunto de ecuaciones ininteligibles para los no iniciados. En ambos casos la concepción es errónea. En el primero se trata de un discurso ideológico que critica el modelo económico desde las trincheras de quienes no tienen otro modelo alternativo (vale reconocer la tremenda dificultad que tienen los buscadores de un modelo alternativo, ya que es ciertamente imposible encontrar algo que no existe); en el segundo es una especie de “ilusión matemática” o, con mayor precisión, es un reflejo de la grima que algunos tienen en contra de las matemáticas.

Para explicar qué es lo que se llama modelo económico, haremos una analogía con la morfología y la fisiología de los seres humanos. Desde tiempos casi inmemoriales el hombre ha estado intrigado por conocer qué órganos componían su cuerpo y cuáles eran las funciones de éstos. El proceso de conocimiento de que tenemos un par de riñones o que el hígado tiene la función de ayudar a la asimilación de las sustancias nutritivas y a eliminar los materiales de desecho y las toxinas, ha tomado muchos años de investigación. Por ejemplo, recién fue en el año 1661 cuando se descubrió el ciclo circulatorio de la sangre, ya que antes se pensaba que la sangre se convertía en carne en la periferia del cuerpo. Ahora, gracias a los gigantescos adelantos tecnológicos, sabemos mucho más acerca de la función de nuestros órganos, pero también sabemos que ignoramos mucho más de lo que conocemos. Así, hoy tenemos un modelo del cuerpo humano, conocemos algo de nuestros órganos y de sus funciones; este modelo, con todas sus limitaciones, es el único modelo existente sobre nuestro cuerpo.

La construcción del modelo económico, es decir, los elementos que lo componen y el comportamiento de estos elementos, nació, como embrionaria ciencia analítica, en los albores del Renacimiento, tratando de explicar cómo se lograba la producción y cuáles eran los efectos del comercio. El verdadero comienzo de la economía analítica podemos encontrarlo en el pensamiento mercantilista y, con mayor rigurosidad, en el pensamiento fisiocrático, que sentaron las bases para la economía clásica. A partir de allí, y junto a la revolución marginalista, la estructura del análisis económico devino en lo que se conoció como el modelo neoclásico. Las críticas de Keynes al modelo llevaron a la construcción de un modelo denominado como la síntesis neoclásica. La versatilidad académica de la propuesta permitió el desarrollo de un replanteamiento del modelo en lo que se denominó el monetarismo y la Escuela Austriaca, para hoy recalar en la nueva macroeconomía clásica (Rima, 1995). Éste, y no otro, es el modelo económico.



De manera resumida, el modelo económico nos dice que las personas que participan en la economía son decisores racionales, es decir, que optimizan sus decisiones en un entorno estocástico y dinámico. Considerando que las decisiones que toman los agentes económicos afectarán a su posición futura, éstos hacen pronósticos respecto a las variables fundamentales que afectarán su posición futura; estos pronósticos se forman racionalmente, es decir que los agentes utilizan toda la información relevante que tengan disponible y hacen el mayor esfuerzo para no cometer errores sistemáticos. Éstos, y no otros, son los axiomas, son la base sobre la cual se construye el modelo económico, donde todos y cada uno de los agentes intentan maximizar una función de utilidad dinámica bajo ciertas restricciones. Todas las demás hipótesis respecto al comportamiento o reacción de las distintas variables tienen su base axiológica en este comportamiento de los agentes económicos.

Ese es el modelo económico, ni más ni menos. El modelo económico no es nada más que la representación abstracta y formal de la manera en que los hombres actúan en el ámbito económico. De allí se sigue que todas aquellas expresiones referidas a que se debe cambiar el modelo económico o que el modelo presenta fallas son una clara muestra de que quienes las dicen no entienden ni un ápice sobre lo que están hablando.

## Referencias bibliográficas

- Nozick, Robert. 1997. *Puzzles socráticos*. Madrid: Editorial Cátedra.
- Einstein, Albert. 1986. *Mis creencias*. Buenos Aires: Editorial Leviatan.
- Popper, Karl R. 1990. *La lógica de la investigación científica*. Madrid: Editorial Teenos.
- Friedman, Milton. 1935. *Essays in Positive Economics*. Chicago University Press.
- Popper, Karl R. 1992. *La sociedad abierta y sus enemigos*. Barcelona: Editorial Planeta-Agostini.
- Hayek, Friedrich A. 1991. *Obras completas*. Madrid: Editorial Unión.
- Mises, Ludwig von. 1994. *Liberalismo*. Barcelona: Editorial Planeta-Agostini.
- Smith, Adam. 1987. *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. México: Editorial Fondo de Cultura Económica.
- Rima, Ingrid H. 1995. *Desarrollo del análisis económico*. Madrid: Editorial Irwin.