

CRÍTiques A L'ECONOMIA ACADÈMICA DOMINANT:

(II) Què fem els economistes quan diem que fem recerca

Joaquim Vergés,
(versió, gener 2019) ¹

Arguments sobre la inadequació de l'*Economia* ('Economics') dominant pel que fa a descriure el funcionament de les *economies* en les que vivim.



(Intenció: també per a no economistes)

‘Etiquetatge’, i quantum de coneixement aportat sobre el *common knowledge*

Durant els darrers decennis l'economia acadèmica –especialment la referida a l'àmbit empresarial- s'ha caracteritzat per una activitat científica taxonòmica. Allò considerat com aportacions paradigmàtiques dels darrers 50 anys consisteix fonamentalment en establir etiquetes per a certs conceptes. És a dir, posar noms o fixar definicions de realitats ben conegudes, en el sentit de que formen part del coneixement comú.

Així, la ‘situació d'agència’ o els ‘costos d'agència’ són etiquetes quin contingut (definició) és la descripció de fets ben evidents, en tant que prou coneguts; al menys per amplis col·lectius de persones la jornada de treball de les quals transcorre en empreses. Aquestes i d'altres etiquetes de la teoria de l'agència (t.a.) no diuen res que no conegui qualsevol persona que hagi treballat uns mesos en una empresa; o qualsevol empleat d'un establiment comercial fenici si s'aixequés de la seva tomba. Certament, la t.a –és a dir, el seu conjunt d'etiquetes- és útil per a explicar l'*abc* de les relacions personals-organitzatives-jeràrquiques en una empresa (o en una ONG, o un club, o en qualsevol organització) als estudiants d'una Facultat; i això és important i útil en sí mateix. Però des d'una perspectiva científica no *explica* res que no sigui ja prou evident per a qualsevol agent econòmic involucrat en el funcionament intern d'una organització econòmica; i en certa manera, per a qualsevol persona adulta amb certa experiència ². El recurs a etiquetes-conceptes com ara “grau d'aversion al risc d'un agent” no canvia la cosa; i en certa manera es presta a engany: no és quelcom observable, o no es mesurable; però se'l fa servir en el raonament teòric-conceptual i en el seu model matemàtic com si ho fos.

¹ Correspondència: Joaquim.Verges@uab.cat - Campus Bellaterra, Fac. Economia i Empresa, Edif. B, 08193 Cerdanyola (Barcelona).

² Estic convençut que si li expliqués el que diu el nucli de la t.a. a la meua avia –si visqués-, que no havia treballat mai en una empresa però si s'havia responsabilitzat de l'explotació agrícola familiar, em miraria amb certa sorpresa com dient que per a aprendre que un empleat no acostuma a posar el mateix interès que l'amo no calia que el seu net hagués anat a la universitat.

I exemples com aquests citats relatius a la Teoria de l'Agència omplen el que ens agrada dir la 'ciència econòmica' –concretament, la que es ve fent als departaments universitaris. Exemples d'una activitat acadèmica que consisteix, doncs, bàsicament en posar etiquetes científicament elegants a fets o relacions en general bastant evidents (activitat taxonòmica, típica de tota ciència), però –i això és el realment preocupant– sense afegir un quantum d'informació o coneixement al 'common knowledge' sobre la realitat d'aquests fet o relacions.

El fenomen dels falsos descobriments

La recomanació acadèmica als poders públics d'establir una 'competència per el mercat' quan no és possible la 'competència en el mercat' per a un bé o servei determinat és un altre exemple d'etiquetar per a referir-se, en aquest cas, a l'antiga pràctica de quan una Administració Pública dona la concessió d'un servei (recollida de deixalles, transport públic, servei de neteja urbana, ...) a una empresa determinada, per a un període determinat, mitjançant un concurs públic. Per descomptat, aquesta pràctica de les administracions públiques és molt anterior als anys 60 del segle passat que és quan es va encunyar l'etiqueta 'competència pel mercat'³. El remarcable no és que s'hagi encunyat una etiqueta nova ('competència per el mercat') per a substituir la ja existent ('concessió d'un servei públic'). El preocupant no és ben bé això sinó que hi ha economistes acadèmics que estan convençuts que primer va ser la 'creació' del concepte ('competència pel mercat') i després "l'aplicació" per part d'ajuntaments i demes institucions públiques. Estan de debò convençuts que és un 'descobriment' fruit de l'avenç de la teoria econòmica dels darrers decennis!

Hi ha en definitiva aquesta tendència a confondre 'etiquetar' i definir conceptes - quelcom clarament útil per a ensenyar els estudiants i per a raonar amb rigor- amb avenç del coneixement sobre la realitat.

I l'exemple anterior no és excepcional, no és un cas aïllat. Les innovacions econòmiques, a diferència de les innovacions en medicina/farmacologia, s'han produït com a conseqüència de la pròpia dinàmica operativa de les empreses, bancs, i d'altres organitzacions econòmiques. I ha estat després que aquestes innovacions -en general, noves pràctiques, nous tipus de contractes, etc.- han sigut objecte de descripció taxonòmica-conceptual o etiquetatge; i, de vegades, "d'explicació" (de la seva lògica) via models, *a posteriori*, en els laboratoris dels practicants de la ciència econòmica. Els mercats de futurs, els derivats financers –com els tristament famosos 'paquets' d'hipoteques-, certs 'productes financers' que ofereix un banc (p.e., una barreja d'assegurança de vida i fons d'inversió), la franquícia, el leasing, el factoring, ..., etc., en són exemples en aquest sentit.

L'economia acadèmica en el millor dels casos acaba descrivint més o menys satisfactòriament aquestes (noves) pràctiques; però aquesta descripció formal en general no aporta res que les persones professionalment implicades en aquestes pràctiques no coneixin ja. El que no vol dir, però, que tal descripció formal sigui inútil. A més de facilitar la tasca de familiaritzar als estudiants amb la realitat etiquetada, en alguns casos pot ser que tal etiquetatge i conceptualització ajudin a 'pensar millor' (a raonar sobre casos concrets de forma més eficaç, més rigorosa) les relacions econòmiques/ empresarials a les que es refereixen. Aquesta podria ser la línia vermella a fer servir per

³ Braeutigan, R. R. (1989) "Optimal policies for natural monopolies", en Schrammensee, R. & Willig, R. D. *Handbook of Industrial Organization*, Vol. II.

a delimitar la formalització purament taxonòmica, estèril, de la que aporta algun quantum de coneixement..

En qualsevol cas, la preponderància de l'*etiquetatge* porta, amb el temps, a que les noves generacions d'economistes acadèmics acabin prenent com a 'fenòmens' econòmics nous relacions o transaccions que són més antigues que el mateix capitalisme. És el cas del que hi ha darrera etiquetes com 'joint venture', o 'empresa de capital risc'; pensi's, per exemple, en el socis que finançaven les expedicions de naus comercials des de ciutats europees en la era dels descobriments dels segles XV a XVII. I el mateix es pot dir d'etiquetes-conceptes com ara "incentius segons resultats".

I als països lingüísticament colonitzats (per l' idioma Anglès) encara s'hi afegeixen a la confusió anterior etiquetes que consisteixen, simplement, en no traduir expressions angleses com ara 'down sizing', 'outsourcing', 'start up', ... etc., malgrat que existeix tradició i us d'expressions perfectament equivalents en castellà o català.

Per altra banda, quan es busca un cas en el que les coses hagin estat a l'inrevés –una idea original que surt de les reflexions dels economistes teòrics, i que els decisors polítics accepten dur-la a la pràctica- el resultat ha acostumat a ser, lamentablement, un cert fracàs. Per exemple, l'èxit personal del professor Turvey –teòric acadèmic en funcions d'alt càrrec a la Gran Bretanya dels anys 70- en aconseguir que fos acceptada la seva proposta –basada en el que deia/diu la teoria econòmica de l'equilibri general- de que l'Administració britànica apliqués el criteri $\text{preu}=\text{cost marginal}$ pel que fa a fixar les tarifes per a empreses públiques de serveis públics: El sentit comú i les conseqüències financeres van fer al poc temps aturar tal aplicació.

O la 'invenció' del *mercat elèctric* dissenyat sobre l'idea –ancorada en la mateixa teoria- d'obligar a les companyies del sector a fer contractacions cada $\frac{1}{2}$ hora! basada en el raonament teòric de que els costos marginals de l'electricitat canvien contínuament al llarg del dia (sic). Una invenció (un mercat dissenyat, no espontani) amb una pràctica encara molt estesa, malgrat algunes conseqüències negatives sonades (com la de la crisi elèctrica a Califòrnia a l'estiu de 2001 –des-abastiment, i preus, als usuaris, que es duplicaven o triplicaven d'un mes a l'altre-, o l'escàndol empresarial del gegant elèctric nord-americà Enron el mateix any). I malgrat que no s'hagi demostrat empíricament que el fi teòricament perseguit per aquest mercat-de-disseny s'hagi assolit: que les empreses elèctriques produeixin de manera més racional, per tal que –i aquí el fi teòricament perseguit- el cost per Kwh per als usuaris es reduís.

Modelitzar, el nucli de l'actual Ciència Econòmica/ Anàlisi Econòmic

A jutjar pel que es publica, la tasca principal dels economistes acadèmics es basa en modelitzar. Acostem el zoom: La modelització es presentada en principi –en un article acadèmic, per exemple- com una descripció/explicació rigorosa d'una determinada realitat. Per exemple, què passa (o que pot passar) en un sector oligopolístic, si es dona tal o qual circumstància molt específica respecte a les empreses implicades o respecte al producte. Llavors es modelitza amb expressions matemàtiques aquesta situació concreta, la qual es pressa com a referència en tot l'anàlisi. O bé la modelització de tal situació concreta d'oligopoli ja ha estat feta a la literatura sobre el tema. L'originalitat del nou *paper* raurà en tot cas en fer una modificació, una re-modelització, que normalment consisteix en introduir algun(s) canvi o novetat en la descripció teòrica preexistent; i en fer determinats supòsits en relació a aquesta novetat. Supòsits como ara

sobre funcions de beneficis futurs i funcions de reacció de l'empresa A, B o C, sobre el grau d'asimetria de informació d'una o altra, sobre el valor de l'aversion al risc de tal o qual agent considerat en el model, sobre la forma matemàtica de la seva funció d'utilitat, etc. etc.

Es a dir, supòsits sobre variables o relacions que de fet no son observables o no son mesurables; en el sentit de que, per exemple, és virtualment impossible mesurar el grau d'aversion al risc d'un determinat agent econòmic .

Usualment la justificació de la referida 'novetat' a tractar es presenta fent referència a una realitat determinada, identificable per al lector, i que en principi sembla rellevant com a problema a abordar (per exemple, una certa problemàtica en el sector oligopolístic de les telecomunicacions) . La qual cosa ens indueix als lectors del *paper* la idea de que el treball 'va' aquesta vegada d'una aplicació del raonament teòric a una problemàtica ben real i concreta. Però en passar a formalitzar tal novetat, aquesta tendeix a ser reduïda a una situació estretament específica. I això fa que en introduir aquesta novetat en el model establert preexistent es produeix una característica asimetria entre la usual super-simplificació de la realitat que presenta aquest (marc teòric-conceptual del cas 'x' d'oligopoli, en l'exemple referit), amb la minuciositat de la formalització de la novetat introduïda i la especificitat dels supòsits fets per a modelitzar-la.

Aquest contrast entre, per una banda, super-simplificació per al context més general (model base, de partida) i, per l'altre, detallisme matemàtic per a la variant introduïda, més el fet de que els supòsits introduïts respecte a aquesta siguin en general no verificables (funcions de reacció, ... etc.), fa que la connexió entre les possibilitats explicatives dels resultats/conclusions i la problemàtica real referida per l'autor al començament del *paper* no depassi l'estadi de les bones intencions.

En d'altres termes, la novetat introduïda al model preexistent o acadèmicament 'establert' està, en el millor dels casos, inspirada en una realitat més o menys rellevant – si be reduïda després a un supòsit de una situació molt específica (stylised facts). Però el (nou) model desenvolupat a l'article –que acabarà publicat en un bona revista acadèmica- acota encara més aquesta situació específica amb els supòsits fets per a matematitzar-la, i integrar-la així en el model preexistent. Model que, en contrast, consisteix normalment en una representació poc operativa de la part de realitat econòmica que enfoca, degut principalment a les super-simplificacions i supòsits en els que es basa. La resultant és que forçosament –degut al propi procediment formalitzat seguit- el nou model i les conclusions que aporta el *paper* romanen de fet desconnectats de la realitat econòmica/empresarial sobre la que l'autor al començament de l'article 'prometia' de parlar.

Com a conseqüència, tals conclusions són, en el cas més favorable, prediccions que no tenen possibilitat de ser útils per al coneixement de (o incidència sobre) la realitat econòmica o empresarial. O bé les conclusions són trivials, perquè de fet consisteixen en afirmacions genèriques que no afegeixen res de nou al que ja diu el sentit comú, o perquè de fet estaven ja implícites en els supòsits fets al llarg de la re-modelització. En d'altres termes: El quantum d'informació o coneixement aportat pel treball dut a terme en base al (nou) model en qüestió tendeix a ser nul. Amb l'agreujant que plantejament, cos i conclusions venen expressats en un llenguatge tècnic que té uns alts costos d'entrada fins i tot per a d'altres economistes que no siguin de la especialitat. Una terminologia 'interna' sols familiar als especialistes, i de la mateixa tendència metodològica. Una mena d'idioma propi d'aquests especialistes, que té uns efectes per als 'forans' similar al que tenia el llatí per als diagnòstics en medicina al segle XIX.

‘Papers’ d’Economia, i quantum de coneixement aportat.

De fet, el model preexistent del que parteix l’investigador autor del ‘paper’ (el model ‘establert’ sobre el tema de l’oligopoli, seguint l’exemple) pot ser una bona eina per a introduir als estudiants d’economia en la realitat que es vol representar de forma estilitzada. [Una altra eina igualment bona seria invitar a l’aula a un directiu d’una empresa oligopolista a explicar la seva experiència]. Però des de la perspectiva científica, el model no te utilitat per a l’avenç del coneixement sobre la realitat econòmica considerada ni per als decisors de les polítiques econòmiques, degut a les mateixes raons: Les prediccions resultants o són (per lo genèriques) de pur sentit o coneixement comú, o són -degut a la combinació de super-simplificació respecte de la realitat i supòsits arbitraris inverificables (com ara: ‘la funció de reacció de l’agent econòmic X’)- irrellevants per al mon real o per situacions específiques de l’economia real ⁴.

Una de les característiques bàsiques de la modelització i dels supòsits que obliga a fer és el llenguatge matemàtic. L’altra és el micro-anàlisi. D’aquest se’n diu sovint ‘microfundations of ...’, per a referir-se al que seria mes exacte qualificar de ‘microscopic approach to a simplified outline of...’.

El *paper* resultant és llavors inevitablement una barreja de super-simplificar la realitat (“siguin dues les empreses del sector; i suposem que no hi ha comerç exterior”) i fer supòsits altament precisos sobre algun aspecte específic, microscòpic (“i suposem que la relació d’intercanvi entre beneficis presents i futurs per a la primera empresa ve definida per la següent funció de valor actual –aquí una expressió matemàtica– en la que el tipus d’interès ve definit per – aquí un altra expressió matemàtica-, i a on el grau d’endeutament no està limitat”).

El remarcable del cas és que, especialment per l’específic llenguatge matemàtic emprat, e/la lector/a del *paper* s’emporta la imatge de que el que el treball presentat ha permès obtenir conclusions molt rigoroses sobre la realitat econòmica estudiada, i de que aquesta sembla ser a la vegada molt específica (micro-problema) i molt complexa. Com també semblen ser-ho les conclusions; tant, que es fa difícil veure la seva relació amb la problemàtica real que s’anunciava el començament del ‘paper’.

I això es dona encara que el lector sigui també economista, però no de la especialitat. Perquè, en tot cas, difícilment decidirà incorre en els costos (temps) de desxifrar el dit llenguatge formal-matemàtic específic (barrera d’accés). És el conegut efecte psicològic d’aparença de precisió i rigor que genera en el lector l’ús de terminologia matemàtica no sols complexa sinó específica d’una línia de treball determinada. Ja se sap que quan els ‘costos d’entrada personals’ per a llegir un *paper* són elevats –pel seu específic llenguatge formal-, els lectors tendim respectuosament a considerar que el seu contingut deu ser molt rigorós, molt científic.

⁴ Seguint l’exemple, si el directiu esmentat dedica el temps suficient per a llegir el ‘paper’ i entendre el model i les deduccions matemàtiques resultants, no aprendria res de nou sobre la realitat de les situacions oligopolístiques; res d’útil. En tot cas no consta fins al moment que de modelitzacions com la referida s’hagin deduït prediccions verificables que siguin rellevants per als agents polítics (*policy makers*) o econòmics, (*companies’ decision makers*). I, sincerament, m’agradaria ser corregit en aquest sentit.

'Papers' empírics i rigor aparent, ..

.. en negligir aquells elements d'error el nivell dels quals no sabem/podem quantificar. Un auto-engany que es traslladat al/a lector/a?

Certament, no tot són articles teòrics en la nostra literatura en Economia. Considerem els treballs 'empírics' que produeixen els economistes acadèmics –per a ser publicats, també, en revistes d' "impacte".

Una usual (i bona) estructura tipus d'aquests treballs és: 1) problema a abordar / pregunta a contestar; 2) marc teòric-conceptual del context (= model 'establert' en la literatura especialitzada); 3) dades quantitatives + metodologia a aplicar (=model economètric específic); 4) Resultats quantitativs, i interpretació/discussió; 5) Conclusions (aportació del treball). I sobre els dos darrers passos, sobre la pràctica usual al respecte, crec que val la pena fer la següent reflexió:

No té sentit com a pràctica científica ser molt rigorosos en la part de l'aplicació quantitativa/economètrica del model ('4': càlcul de sofisticats tests estadístics), quan en els passos previs –especialment al '3', per a arribar a la pròpia base quantitativa utilitzada– s'han fet estimacions o s'han introduït variables 'proxy' (pràctica força freqüent). Perquè llavors el grau d'aproximació o de fiabilitat de les pròpies dades de partida és necessàriament deficient.

Certament, aplicant un tractament economètric rigorós a unes determinades dades quantitatives podem concloure, p.e., que el signe i el valor trobat per al coeficient que relaciona la variable independent 'x' amb la variable depenent 'Y' te associat un test estadístic Wilcoxon-z de, per exemple, 2,3, amb el que deduïm que la relació trobada entre les dues variables te un possible grau d'error de sols el 5%. Però en qualsevol cas el nivell d'error de partida introduït amb les estimacions i 'proxies' és desconegut, no mesurable. I en molts casos hi ha prou elements per a pensar que molt probablement el nivell d'error aportat per l'ús d'una 'proxy' pot ser tal (posem, del 20%) que per si sol si aparegués en la part economètrica del 'paper' faria descartar el resultat com clarament no fiable.

A tall d'exemple: en la metodologia de l'anàlisi contrafactual de Galal et. al. (1994)⁵ per a l'avaluació dels canvis resultants de la privatització d'una empresa, s'és exageradament minucios amb la fórmula de càlcul per a l'*excedent dels consumidors*, quan tota la metodologia del treball –inclosa la referida al càlcul dels preus i quantitats de l'escenari contrafactual, que són necessaris per a calcular la diferència en l'excedent dels consumidors- es basa en estimacions i projeccions purament arbitràries.

No té sentit aquesta asimetria de procediment. Primer per il·lògic: és una pèrdua de temps tant de l'investigador com del receptor/lector –perquè les conclusions depenen de supòsits subjectius (respecte de les xifres de partida); inverificables, a més. I segon perquè –gràcies, o com efecte psicològic de la part sofisticada del treball, que ha requerit comparativament bastant més esforç del lector/receptor- aquest acaba assignant a les conclusions del treball un rigor que clarament no poden reclamar.

És aquesta una pràctica usual en els papers amb contingut empíric dels economistes, tan auto-tramposa i poc útil com ara elaborar des d'un despatx acadèmic una determinació dels costos de la neteja de l'edifici d'oficines centrals del Deutsch Bank a Barcelona (despatxos, armaris, arxivadors, ordenadors, llums, sostres, finestres, etc.) sense tenir cap dada quantitativa sobre tot l'anterior; ni tan sols plànols; ni saber de cert quants pisos té l'edifici. Però malgrat tot, redactar un *paper empíric* parlant de la neteja concretament dels ordinadors, tot suposant que són un número determinat i que 2 de

⁵ Galal, A. / Jones, L. / Tandon, P. / Vogelsang, I, (1994) *Welfare consequences of selling public enterprises*, World Bank, Oxford University Press.

cada 10 són portàtils, bo i precisant tècnicament, detalladament, com s'haurien de netejar els teclats i les 'torres'; amb quins productes; fregant durant tants segons; amb tal tipus de drap, etc. etc.; i calculant llavors quant costaria fer tal neteja. I tota la resta de qüestions i elements del plantejament inicial del *paper* despatxar-les amb alguns supòsits més, precedits d'unes quantes línies amb expressions de caràcter genèric referides als elements que cal tenir en compte en tota neteja d'espais i elements d'oficines.