



¿DE LO OBVIO A LO RISIBLE?

Algunas reflexiones sobre la formulación y ejecución de la política económica

• Eduardo Lizano

Documentos 19

¿DE LO OBVIO A LO RISIBLE?
ALGUNAS REFLEXIONES
SOBRE LA FORMULACIÓN Y EJECUCIÓN
DE LA POLÍTICA ECONÓMICA

Eduardo Lizano



Enero, 2010

338.9

L726d

Lizano Fait, Eduardo

¿De lo obvio a lo risible? : algunas reflexiones sobre la formulación y ejecución de la política económica / Eduardo Lizano Fait -- San José : Academia de Centroamérica, 2010. 40 p. : il. ; 28 cm. (Documentos ; 19)

ISBN 978-9977-21-089-6

1. POLÍTICA ECONÓMICA I. Academia de Centroamérica. II. Título. III. Serie.

Diagramación: Luis Fernando Quirós Abarca

Diseño de portada: Sussy Campos Mai

Edición: Adrián Pacheco Umaña

Los trabajos firmados que se incluyen en esta publicación son de responsabilidad exclusiva de los autores y no reflejan necesariamente el criterio de la Academia de Centroamérica ni el de sus patrocinadores.

Primera edición:

© Academia de Centroamérica

San José, Costa Rica, 2010

Reservados todos los derechos

Hecho el depósito de Ley

Impreso por Litografía e Imprenta LIL, S.A.

Apartado 75-1100 Tibás

San José, Costa Rica

“... es mejor tratar en forma imperfecta lo que es sustancial,
que llegar al virtuosismo en el tratamiento de lo que no importa.”

PAUL BARAN, *La Economía Política de Crecimiento*, 1958, p. 39

“Ningún economista puede mantener oculto mucho tiempo su partidismo,
so pretexto de “neutralidad”..., hace mucho que la economía superó
la creencia de que un individuo puede ser neutral...”.

HARRY JOHNSON, Los académicos como adversarios públicos:
el caso de la economía, p. 126, *Economía y Sociedad*, 1979, pp. 123-134

El autor agradece las observaciones y sugerencias de Alvaro Cedeño, Gerardo Corrales, Roger Churnside, Fernando Díez, Wilburg Jiménez y Julio Rodríguez. La responsabilidad es únicamente del autor.

Contenido

<i>Introducción</i>	7
I. PUNTO	9
II. PUNTO	10
III. PUNTO	11
IV. PUNTO	13
V. PUNTO	14
VI. PUNTO	15
VII. PUNTO	17
VIII. PUNTO	19
IX. PUNTO	21
X. PUNTO	22
XI. PUNTO	23
XII. PUNTO	24
XIII. PUNTO	25
XIV. PUNTO	26
XV. PUNTO	29
Colofón	32
Anexo A. Acerca de la información	33
Anexo B. El <i>policy maker</i> y sus asistentes y auxiliares	34
Anexo C. Juicios de valor y consideraciones éticas	35
Anexo D. Responsabilidad de los funcionarios públicos	37
<i>Bibliografía</i>	39

Introducción

Durante casi medio siglo, quien escribe estas líneas ha participado activamente en la política económica del país.¹ Con base en esta experiencia, quizás sea propicio el momento para compartir algunos puntos considerados importantes por el autor, que bien podrían retenerse o ser tema de debate y discusión. También de referirse a varios desafíos que el *policy maker* debe enfrentar, así como a las múltiples encrucijadas ante las cuales él debe, cada día, tomar decisiones y actuar.

Las reflexiones se han resumido en quince puntos principales. Como sucede frecuentemente con planteamientos de esta naturaleza, la manera cómo se aborda cada tema resulta necesariamente insatisfactoria. De hecho, surgen más preguntas que respuestas. Los claroscuros y las áreas grises están presentes, una y otra vez. Algunos puntos requieren ser más elaborados por falta de una explicación adecuada. Otros se quedan en el tintero. Con frecuencia se insiste en lo obvio y se cae en lo risible. Todo ello es conocido y, hasta cierto punto, inevitable. Sin duda, cada experiencia es única.

Este ensayo puede considerarse una continuación de otro publicado por el autor hace ya algunos años sobre el mismo tema: *Economic Policy Making, Lessons from Costa Rica*, International Center for Economic Growth, Occasional Paper Number 21, 1991.

¹ Catorce años como miembro de la junta directiva de varias instituciones autónomas: IDA, (anteriormente ITCO), BCCR, IFAM y CONICIT; diez años en la presidencia del Banco Central, en dos períodos; asesor económico de seis Presidentes de la República (Orlich, Oduber, Monge, Arias, Rodríguez y Pacheco).

I PUNTO

La política no es el arte de lo posible, como se ha insistido con no poca frecuencia. Más bien la realidad es otra: la política consiste en lograr hoy, algo que hasta ayer se consideraba imposible de alcanzar. En expresión feliz, don Fernando Guier Esquivel lo decía hace ya tres décadas “La política es el arte de lo imposible” (Viabilidad política, La Nación, p. 15 A, 8 de setiembre, 1979.)

Así, la política económica busca crear nuevas oportunidades; abrir nuevas posibilidades; aprovechar nuevas opciones con el propósito de lograr determinados objetivos. Amplía entonces los márgenes de maniobra y el ámbito de acción. Descubre, hoy, áreas de coincidencia ahí en donde, hasta ayer se creía que solo reinaban puntos de vista divergentes. Debe intentar lo impensable.

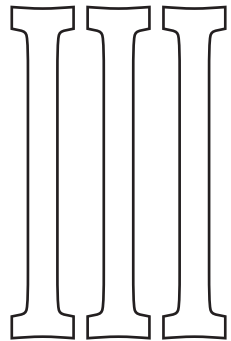
III PUNTO

No hay problemas económicos, como tampoco los hay sociales, políticos o culturales. Tal como Myrdal ha reiterado, una y otra vez, existen problemas, sin adjetivos. En consecuencia, tampoco se podría hacer referencia a diversas políticas: económica, social o cultural. De hecho, los problemas están determinados por múltiples factores de muy diversa naturaleza. Todos ellos inciden e influyen. Es más, estos factores están interrelacionados. Para efectos prácticos, todo depende de todo. Benedicto XVI, en su reciente carta encíclica, *Caritas in Veritate*, retoma el tema al exigir "... un esfuerzo para que los diferentes ámbitos del saber humano sean interactivos..." (CV, 30) y, seguidamente, considera como indispensable "... ponderar adecuadamente todos los términos de la cuestión del desarrollo y de la solución de los problemas socio – económicos". (CV, 31).² Harry Johnson, por su parte, insiste en que "... la diversidad de fenómenos y problemas sociales es considerablemente más amplia que lo que estima la mayoría de economistas".³

Ahora bien, si bien debe reconocerse lo anterior, no debe caerse en la trampa de tomar las decisiones dentro de ese marco de referencia. El economista no es sociólogo, politólogo, jurista ni psicólogo. No es un enciclopedista. Conoce, hasta cierto punto, solo un ámbito restringido de la realidad. Debe, sin duda, tomar en consideración los principales elementos que inciden en un problema. Sin embargo, pretender incluirlos todos a la hora de tomar sus decisiones lo condenaría a la inacción y al inmovilismo. El que mucho abarca poco aprieta. Se plantea entonces un dilema importante para quien decide sobre la política económica. De una parte, reconoce los múltiples elementos y factores que deberían tomarse en cuenta. El *policy maker*, no dispone del conocimiento, la inteligencia, la información, ni el tiempo para acometer semejante tarea. De otra parte, percibe la imposibilidad de tomarlos todos en cuenta. Intentar proceder así, a la hora de tomar decisiones bien podría conducir a errores importantes. Se enfrenta así el *policy maker* con una decisión ineludible, hacer un juicio de valor acerca de cuáles elementos considerar y cuáles no. Ni tanto que queme al santo (todo depende de todo, tomar todos los elementos en consideración), ni tan poco que no lo alumbré (excesiva especialización del saber). Esto le sucede al *policy maker* aun cuando trabaje en equipo. En efecto, en última instancia, a él le corresponde tomar las decisiones.

2 Esta posición de la Iglesia Católica no es, evidentemente, nueva. De hecho, Pablo VI insistía en la necesidad de "... una clara visión de todos los aspectos económicos, sociales, culturales y espirituales" (PP, 13). Y Juan Pablo II, por su parte, afirmaba que la doctrina social de la Iglesia "... tiene una importante dimensión interdisciplinaria" (CA, 59).

3 La Teoría Económica y la Sociedad Contemporánea, p. 3.



PUNTO

Las equivocaciones a la hora de formular y ejecutar la política económica son imposibles de evitar. Esto se debe a varias razones:

- i. **Ignorancia.** El conocimiento, aún cuando se acumula en el transcurso del tiempo, sigue siendo muy limitado.
 - Los elementos determinantes de los fenómenos económicos no se conocen todos con certeza.
 - Las relaciones causales tampoco se han determinado a cabalidad. No se sabe, a ciencia cierta, si ellas son recíprocas o no (si A incide en B y, a la vez, B en A); ni la forma de la causalidad (lineal, logarítmica, exponencial, discontinua); tampoco los tiempos de reacción (*time lags*).
 - Constantemente, se dan efectos y ocurren consecuencias inesperadas (*unintended consequences*).
- ii. **Información.** En la actualidad la información disponible para tomar decisiones tiene dos características: excesiva e insuficiente.

Excesiva por cuanto el flujo de información, de las más variadas fuentes, no puede ser procesada oportunamente. Debe tomarse la decisión acerca de cuál información disponible se toma en cuenta y de cuál se descarta.

Insuficiente porque, por lo general, no se dispone de aquella pertinente o bien la calidad de la existente no es satisfactoria, ni completa.
- iii. **Circunstancias.** Estas cambian con mucha frecuencia, para bien o para mal, pero por lo general de manera inesperada. Las nuevas circunstancias bien pueden modificar el entorno y ocasionar condiciones propicias para incurrir en equivocaciones.
- iv. **Capacidad intelectual de quienes toman las decisiones.** Esta es, obviamente, limitada. Se trata de seres humanos. Por más esfuerzo que se haga y por más empeño que se ponga, los errores, como se indicó, son inevitables.⁴

⁴ Además, el *policy maker* como hombre, es frágil y débil. Por consiguiente, no pocas veces es presa de su propia "agenda" (Buchanan) o cede ante determinados "intereses" de terceros. Actúa algunos días "bien", otros "mal".

Así, el *policy maker* se ve obligado a hacer juicios de valor:

- Cuánto tiempo posponer la toma de decisiones para acumular más conocimiento y disponer de mejor información. Si la acción se pospone demasiado el paciente puede morir.
- Cuál conocimiento e información utilizar como “insumos”, para tomar las decisiones y cuáles dejar de lado y no tomarlos en consideración.

En todo caso el *policy maker* tratará de intervenir lo menos posible. Esto al menos por dos razones:

- *primera*, porque gracias a la naturaleza y espontaneidad de los sistemas, algunos problemas se resulten solos en el transcurso del tiempo; y
- *segunda*, porque los costos y perjuicios que acarrearán ciertos problemas son de poca monta y, por consiguiente, existe el riesgo de incurrir en costos más elevados en caso de intervenir.

IV PUNTO

Toda política económica es imperfecta. Lo perfecto es enemigo de lo bueno; es más, lo bueno resulta, la mayoría de las veces, también enemigo de lo que apenas es “regular”. Las oportunidades deben aprovecharse con las dos manos: hacer todo lo que se puede mientras se pueda.

La coherencia de la política económica debe tenerse como objetivo. Ello se lleva a cabo en diferentes planos:

- entre los objetivos,
- entre los objetivos y los instrumentos,
- entre los instrumentos,
- entre la política económica y otras políticas públicas.

Ahora bien, en la realidad la coherencia, aunque se establezca como requisito, no es posible lograrla. Esto por varios motivos:

- Los objetivos de la política económica y de otras políticas son, frecuentemente, incompatibles y aún contradictorios entre sí.
- Los instrumentos utilizados no son los apropiados para alcanzar los objetivos deseados.

Es así como a veces la política económica más adecuada, dadas las circunstancias concretas y el entorno general, requiere, implícita o explícitamente, cierto grado de incoherencia. Tal por ejemplo, es el bien conocido caso de la así llamada “trinidad imposible”. En efecto, se afirma, correctamente, que el banco central no puede alcanzar, de manera simultánea, los tres objetivos siguientes: un tipo de cambio fijo, una política monetaria independiente y una cuenta de capital abierta. No obstante lo anterior, bien puede plantearse como un objetivo conveniente, dada una determinada situación, tratar de acercarse, de manera parcial y transitoria, a cada una de ellos, a sabiendas de que no es posible alcanzarlos de manera completa. Aún así, bien puede representar la mejor opción ¡Ni qué decir cuando se trata de incompatibilidades, sobre todo en el corto plazo, entre los objetivos “económicos”, “sociales” y “políticos”! La incoherencia debe evitarse, pero no debe sorprender la manera reiterada en que se le encuentra, en la realidad. No se debe pretender elevar el racionalismo (coherencia, planificación, consistencia, coordinación, precisión) a la categoría de ideología. Así, el *policy maker* debe reconocer que la coherencia, con frecuencia, no es requisito de la eficacia. Y que ésta – la eficacia – es el objetivo ineludible de la política económica, con el fin de lograr el objetivo que se desea alcanzar.



PUNTO

El *policy maker* tiene la responsabilidad de asumir decisiones. Debe tomarlas en alguno de tres sentidos: no intervenir del todo, esperar para actuar más adelante o bien, actuar ya.

Debe enfrentar, ineludiblemente, ciertos retos:

- Juzgar la oportunidad adecuada para actuar es una tarea sumamente delicada y trascendente. La urgencia está a la orden del día. Aquí cabe, no obstante, aquello de “vísteme despacio porque tengo prisa”. De hecho, no puede precipitarse al actuar, ni tampoco posponer las decisiones indebidamente. En ambos casos, el paciente puede fallecer.
- Aceptar rápidamente sus errores y equivocaciones, para enmendarlos. Con frecuencia, a los demás les asiste la razón, no a él.
- No puede rehuir el jugar con fuego, debe asumir riesgos. El buen *policy maker* no es quien no juega con fuego, sino aquel que lo hace sin quemarse las manos. Debe así mantener un difícil equilibrio, una rara combinación, entre la prudencia (escoger los medios más idóneos) y la paciencia (dialogar y negociar) y, de otra parte, la audacia (pensar lo impensable) y el arrojo (jugar con fuego)⁵.
- Debe asumir él solo la responsabilidad. Después de estudiar e informarse, dialogar y discutir diversas hipótesis, tesis, puntos de vista, argumentos⁶, es a él, sólo a él, a quien le corresponde, en su intimidad, asumir la responsabilidad de tomar las decisiones. En verdad, la soledad es su compañera más asidua.

5 Es decir, entre el “remar mar adentro” (cita bíblica de Juan Pablo II) y el “lanzarse más allá” (Benedicto XVI) y la necesidad de tener siempre la lámpara encendida.

6 Además, tomar en cuenta sus presentimientos, presagios y premoniciones, usar su propio “ojímetro” y “tanteómetro” y saber “por dónde anda la procesión”, son elementos importantes al tomar las decisiones.

W PUNTO

La presidencia del Banco Central o el Ministerio de Hacienda no son, ni una cátedra universitaria, ni la gerencia de una empresa privada ¡Obvio! Sin embargo, con cuanta frecuencia se pasa por alto este hecho.

La tarea básica del catedrático universitario consiste en hacer avanzar el conocimiento y la del gerente en fortalecer su empresa. La característica esencial del primero de ellos es su grado de independencia (libertad de cátedra para destruir verdades provisionales) y la del segundo, ejercer el control sobre su empresa. El *policy maker*, por su parte, no dispone de independencia, pues sus objetivos se establecen, la mayoría de las veces, afuera de la institución en la que labora; tampoco ejerce control, dadas las limitaciones y restricciones establecidas, en otros lares, sobre su propia organización o institución.

Las diferencias entre las labores del *policy maker* y las del catedrático y el gerente, son numerosas e importantes; por ejemplo, las relacionadas con: objetivos por alcanzar, instrumentos disponibles, naturaleza del proceso de toma de decisiones y manera de evaluar su propio desempeño (no sólo resultados académicos, financieros y técnicos, sino también, y sobre todo, consideraciones políticas). Así, el medio, el entorno en donde cada uno de ellos se desenvuelve, es muy diferente. Las respectivas funciones de los tres son de indiscutible importancia para el progreso de la sociedad en general, pero no deben confundirse. De ahí las evidentes dificultades que encuentran, tanto el catedrático universitario, como los hombres de empresa, cuando aceptan asumir responsabilidades de *policy maker*. Si no reajustan su forma de proceder, de manera significativa, los resultados, generalmente, dejan mucho que desear, para decirlo cándidamente.

Ahora bien, dada su trascendencia, el proceso de toma de decisiones por parte del *policy maker*, requiere una mención específica. La política económica, como su nombre lo indica, es política. Entendida esta, según Crick, como la actividad mediante la cual diferentes intereses se concilian para lograr la sobrevivencia de la comunidad.⁷ No se trata de ciencia, sometida a las restricciones propias del método científico, ni tampoco es arte, caracterizado por una gran amplitud de opciones para modificar las normas y costumbres vigentes o crear otras. La política económica, como se indicó anteriormente, es política. En esencia, es una actividad en la cual los acontecimientos y resultados dependen, principalmente, de las ideas y del poder de las personas que participan en ella. Como hombres, son capaces

⁷ "Politics ... as the activity by which differing interests ... are conciliated by given them a share of power (for) the survival of the whole community", Bernard Crick (1962), In *Defence of Politics*, p. 21.

de grandes cosas – unas “buenas” y “correctas”, otras “malas” y “equivocadas” – así como de múltiples aciertos y yerros.

La sostenibilidad de los puntos de vista y planteamientos es útil también para diferenciar al catedrático del político. De hecho, el primero puede, en gran medida, desentenderse de la sostenibilidad: si mañana tiene que contradecirse en aras de hacer avanzar el conocimiento, bienvenida la contradicción. Para el *policy maker* es mucho más difícil dejar de lado la sostenibilidad: no puede cambiar frecuentemente sus objetivos, planes y programas sin comprometer en mayor o menor medida, su prestigio y, por ende, su capacidad de lograr los objetivos establecidos.

VIII PUNTO

El *policy maker*, en la gran mayoría de las situaciones que debe enfrentar, no cuenta con los medios idóneos – en esencia, de poder – para hacer prevalecer sus puntos de vista y su visión del bien común. Por ende, no puede tomar las decisiones y las medidas necesarias para formular y ejecutar la política económica.

Para poder avanzar, el *policy maker* requiere, cotidianamente, contar con no pocos aliados en otros sectores del escenario nacional y en su entorno inmediato. Estos aliados le permitirán llegar a concretar acuerdos y a formar alianzas, con respecto a determinados temas y durante cierto tiempo. Es decir, los acuerdos y alianzas son de alcance limitado: parciales y temporales; además, frágiles e inestables. Solo así es posible avanzar, empujar la carreta hacia adelante, ante la oposición de otros actores y grupos, cuyos puntos de vista e intereses son diferentes y contrapuestos. El *policy maker*, en síntesis, debe aceptar, como lo indica Dixit, que la formulación y ejecución de la política económica consiste en un proceso político en tiempo real, en el cual participa un número elevado de actores y agentes de muy variada naturaleza, con intereses muy diversos y dispares⁸.

Ahora bien, el apoyo de los aliados a veces se basa en la coincidencia de puntos de vista y de intereses. No obstante, en la mayoría de las ocasiones esa coincidencia, o no existe o es muy tenue. Ello plantea entonces la necesidad de lograr acuerdos satisfactorios entre las partes. De hecho, las alianzas se dan entonces en dos casos:

- i. cuando varias partes deciden aunar empeño y esfuerzo, por cuanto sus puntos de vista e intereses coinciden y,
- ii. cuando varias partes –actores, grupos– actúan al unísono, a pesar de puntos de vista e intereses disímiles, por cuanto han logrado limar asperezas, permitiéndoles concretar acuerdos entre ellos, mediante un proceso de negociación. Este consiste, en definitiva, en que cada quien modifica en algo sus posiciones iniciales, a cambio de que los demás participantes procedan de igual manera.

La necesidad imprescindible de la negociación y la forma de llevarla a cabo, representa uno de los procesos de aprendizaje más complejos y difíciles a los cuales debe someterse el *policy maker*. Negociaciones las hay de la más diversa naturaleza, para todos los gustos: ágiles o engorrosas; complejas o sencillas; muy transparentes o menos transparentes; unas relativamente completas –abarcan el qué, cómo, cuándo y adónde– otras menos.

8 Avinash K. Dixit (1996), *The Making of Economic Policy*, Munich Lectures in Economics, p. 2.

Negociar –como arte y como técnica– significa dar respuesta a interrogantes como las siguientes: qué negociar y cuándo; con quién y cómo. Desarrollar esta habilidad es tema obligatorio para el *policy maker*, aunque constituya una tarea siempre inconclusa. Se trata de aprender, no solo a aprovechar las oportunidades, sino principalmente a crearlas. En ella, él puede tener éxito o no. Por eso hay buenos *policy makers* y ... malos.

VIII PUNTO

Para negociar es necesario el diálogo y la participación. Establecer canales expeditos de diálogo y crear espacios explícitos de participación es un requisito indispensable. Esto se debe a varios motivos, entre los cuales cabe mencionar al menos los siguientes:

- i. la experiencia y el conocimiento son escasos, por ello deben utilizarse de la mejor manera;
- ii. la conveniencia de que cada quien tenga la libertad de externar y plantear sus puntos de vista; y
- iii. la obligación que le asiste a cada quien, dada la dignidad del ser humano, de colaborar activamente en la construcción de un mundo mejor (Doctrina Social de la Iglesia Católica).

Así, ya sea por conveniencia (“cuatro ojos ven más que dos”) o por necesidad (dignidad de la persona humana) hoy, el diálogo y la participación se consideran no solo un derecho de los miembros de la comunidad, sino también un deber.

Por consiguiente, es necesario ensanchar y auscultar las inquietudes y preocupaciones; conocer y entender los problemas y los puntos de vista; recabar las críticas y las sugerencias de los interesados y actores, de los diversos agentes y grupos. Cada quien tiene algo útil que decir; todos tiene algo que aportar. Estos elementos – valores y experiencias, conocimientos y opiniones – han de ponerse sobre la mesa y tomarse en consideración a la hora del proceso de negociación. Dos cosas son valiosas en las técnicas de negociación. Primera, aprender que las posiciones discrepantes iniciales, por más hondas que parezcan, están destinadas a modificarse. Segunda, debe tomarse el tiempo suficiente para llegar a conocer los intereses reales subyacentes a las posiciones iniciales, porque muchas veces las discrepancias son tan solo aparentes: no son otra cosa que intereses coincidentes que no han logrado ser debidamente expresados y planteados. En síntesis, sin negociación no hay posibilidad de avanzar, de alcanzar objetivos específicos. Y, a la vez, la negociación no es posible, ni rendirá frutos, sin diálogo y participación permanentes. Menudo condicionamiento para el “*policy maker*”, aún en el caso en que él tuviera su propia agenda “oculta”.

Sin duda, del dicho al hecho hay, empero, un buen trecho. Se plantea, irremediablemente, el tema acerca de cómo llevar a cabo este proceso de diálogo y de participación. Las preguntas a las cuales debe darse respuesta son múltiples y espinosas. Entre ellas, deben considerarse:

¿Cuáles temas deben someterse al proceso de consulta (diálogo y participación) y cuáles al de negociación? No podrían ser todos a los cuales se enfrenta cotidianamente el *policy maker*. Entonces, ¿cuáles

sí y cuáles no? ¿Quién decide: la ley, el gobernante de turno, un consejo de ancianos o de notables? ¿El proceso ha de ser institucionalizado, *de jure* (Consejo Económico y Social), o más bien *de facto*? ¿En el proceso debe participar la población directamente o sus organizaciones nacionales, regionales o comunales? Si no es así, ¿quién participa y quién no, en cada caso? El resultado del proceso de diálogo y participación ¿es acaso de carácter vinculante para los negociadores y para el *policy maker*?

No se trata, evidentemente de buscar las respuestas y las soluciones perfectas, que no las hay. Pero sí debe reconocerse que para echar a andar, al menos a “medias”, el proceso de diálogo y participación estos temas deberían abordarse de alguna manera, tanto desde el punto de vista técnico e institucional, como desde el ético. No queda duda de que, ¡una cosa es verla venir y otra, muy diferente, es hablar con ella! Es más, hay una realidad y es la de que existen interlocutores con los cuales no se puede negociar porque sus intereses son radicalmente opuestos – no distintos– a los del *policy maker*.

IX PUNTO

En política económica no hay “almuerzo gratis” (*free lunch*). En la gran mayoría de los casos, la alternativa no consiste en escoger entre medidas que generen beneficios y decisiones que acarreen perjuicios. La dificultad consiste en que una misma medida crea “ganadores” y origina “perdedores”. No hay manera de ejecutar políticas económicas, sin ocasionar, lamentablemente, perjuicios a ciertos grupos, actividades o sectores, a veces importantes. Pretender lo contrario sería una quimera ¿Qué más podría desear el *policy maker* que quedar bien con todo el mundo?

Así como es inevitable que la política económica genere “perdedores”, así también es inescapable que surjan “ganadores”. Pero esto no se debe a la intención deliberada del *policy maker* de favorecer a los grupos de mayor poder económico para hacer a los ricos más ricos y a los pobres más pobres. De hecho, las políticas económicas puestas en marcha para promover el bienestar general y el bien común generan beneficios elevados a algunos miembros de la comunidad. En efecto, el modelo agroexportador benefició a cafetaleros y bananeros, el modelo de sustitución de importaciones benefició a los productores industriales y agropecuarios amparados al proteccionismo arancelario y el modelo de liberalización económica benefició a los exportadores y financistas. Sin duda, para poder fortalecer los nuevos sectores de la producción, es necesario desplazar hacia ellos factores de la producción, hasta ahora utilizados en otros menesteres. Y para lograr este desplazamiento la rentabilidad del trabajo, el capital y la tierra ha de ser más elevada en las nuevas actividades que en las tradicionales. Es más, la rentabilidad debe ser sustancialmente más elevada, para poder compensar el riesgo de emprender en actividades relativamente desconocidas. Así, casi siempre, para propiciar los intereses generales y el bien común de la sociedad, es inevitable que algunos miembros de la sociedad “hagan clavos de oro”.

Por ello la política económica es tan poco gratificante: las medidas y decisiones tomadas con el propósito de propiciar beneficios; de hacer el “bien”, también ocasionan perjuicios; hacen el “mal”. Debe, así, escogerse entre dos males: los originados si no se toman las acciones y aquellos causados por las decisiones adoptadas. Por consiguiente, para el *policy maker*, tener que escoger el menor de dos males (*minima de malis*), no es una situación excepcional, sino más bien su pan cotidiano. ¿Cómo lograr minimizar el daño causado cuando, con mucha frecuencia, no se sabe a ciencia cierta quién saldrá perjudicado, cuándo, en cuánto y por cuánto tiempo? De ahí la importancia de considerar las medidas compensatorias (*safety nets*) como parte constitutiva de la política económica.

X PUNTO

Al formular la política económica es necesario pensar en grande, tener un norte, un horizonte amplio, un plan maestro. Sin embargo, la acción debe llevarse a cabo mediante pasos pequeños, enmarcados en una visión de largo plazo (*think big, act small*). No es conveniente ni útil propiciar esquemas totales e integrales, o planteamientos totales y profundos, para transformar de raíz la sociedad en pos de un mundo mejor. Debe evitarse la trampa de las utopías. Se ha de buscar algo mucho menos ambicioso, más modesto, pero más útil. En efecto, el proceso de cambio se realiza paso a paso, no a grandes zancadas. Los ladrillos se ponen uno a uno.⁹ Esto no significa, obviamente, caer en la tentación del “cortoplacismo”. Posponer la acción agrava en general los problemas. Por ello el paciente acepta el dolor de una inyección porque tiene una idea del perjuicio de la enfermedad. Sin embargo, en política económica esta “cultura” es difícil de encontrar.

Así, el gradualismo es preferible, en la gran mayoría de los casos, a un enfoque de *shock*. Si bien se debe ir a la máxima velocidad posible, ello no significa caminar muy rápido. Con frecuencia, las circunstancias permiten una velocidad máxima de 30 km/hora y no de 60 km/hora. Ahora bien, el punto importante consiste en reconocer que si es posible ir a 30 km/hora, no debe viajar a menos de eso.

Además, avanzar paso a paso permite que los errores, inevitables en todo caso, sean “pequeños” y sus consecuencias no sean “graves” y puedan corregirse con relativa rapidez.

⁹ La disminución en el número de topes de cartera, de 50 a ninguno; de los aranceles aduaneros, de 80 por ciento a 10 por ciento; y de los salarios mínimos, de 80 a 40 categorías, se llevó a cabo por etapas, paso a paso. A los bancos comerciales privados se les permitió captar fondos del público, de seis meses a la vista, mediante un proceso. El régimen cambiario pasó de un tipo de cambio fijo, a las “mini devaluaciones”, a las “bandas”, rumbo al régimen de flotación administrada, también por etapas. Así, podrían mencionarse otros casos.

XI PUNTO

El *policy maker* abre varios frentes a la vez; toma medidas en diversos campos (salarios, tasas de interés, devaluación monetaria, impuestos, gasto público, precios, aranceles aduaneros, entre otros), de manera simultánea y no concentra sus esfuerzos en uno solo. Esta manera de proceder encuentra su razón de ser en varias consideraciones:

- i. No poner todos los huevos en una sola canasta. Si se tratara de alcanzar un objetivo mediante solo un instrumento (Tinbergen y Meade) y no se lograra el propósito; es decir, si se fracasara, entonces el *policy maker* se quedaría con las manos vacías.
- ii. Lograr un objetivo depende de alcanzar simultáneamente otros. Asimismo, la efectividad de una medida depende de tomar, de manera simultánea, otras. De hecho, objetivos e instrumentos están interrelacionados y se refuerzan entre sí. Al respecto, es necesario tener presente la teoría del segundo mejor o del subóptimo (*second best*) de Lipsey y Lancaster.
- iii. A tres puyas no hay toro que aguante. Así, con frecuencia, para alcanzar un objetivo es necesario tomar, de forma concomitante, varias medidas y utilizar diversos instrumentos.
- iv. Los costos y beneficios de cada medida no recaen todos en los mismos grupos y sectores. De ahí, la posibilidad, en el tanto se abran varios frentes, de manera simultánea, a la vez, de lograr cierto grado de compensación entre los beneficios y costos de los diferentes agentes y actores. Así, la medida A beneficia a “x” y perjudica a “y” pero, a la vez, la medida B tiene un efecto en sentido contrario, perjudica a “x” y beneficia a “y”.
- v. Es importante tener en cuenta que cada quien se resigna a asumir cierta cuota de sacrificio, en el tanto los vecinos hagan lo mismo. El abrir varios frentes facilita que todos los agentes y actores, todos los sectores y grupos, acepten, con menor reticencia, los costos de la política económica.

XIII PUNTO

La formulación y ejecución de la política económica requiere, además de los requisitos ya mencionados (diálogo, participación y negociación), un esfuerzo consciente y sistemático de coordinación. De hecho, el *policy maker* difícilmente puede decidir y ejecutar por sí solo la política económica. Casi siempre debe coordinar con algunos grupos de tecnócratas y determinadas instancias políticas. Ahora bien, coordinar las labores entre varias instituciones tiene un elevado costo, en términos de tiempo y de recursos humanos. Por tanto, la coordinación debe economizarse y reducirse al mínimo indispensable. Es conveniente, sin duda, vacunarse contra la “reunionitis”.

XIII PUNTO

De manera denodada, el *policy maker* debe tratar de alcanzar un grado razonable de confianza, de parte de los agentes económicos y actores sociales. Ello es indispensable porque el comportamiento, las reacciones y las expectativas del público en general dependen, en gran medida, de la mayor o menor confianza que se tenga en quien sea responsable de la política económica. De si creen mucho o poco en él.

Esto depende a la vez de varias consideraciones:

- i. **Mantener el destino a un punto fijo es un factor clave.** De hecho, una vez determinado, se debe ir en esa dirección lo más firmemente posible. Cambiar frecuentemente el destino, es un muy mal consejo. Esto causa desconcierto e incertidumbre entre la opinión pública.
- ii. **No abandonar el camino a medio transitar.** Disminuir la velocidad, para tomar aliento, se vale. Sin embargo, el esfuerzo debe ser continuo, avanzar aunque sea lentamente, pero a paso firme.
- iii. **Son muchos los caminos que conducen a Roma.** De nuevo, una vez escogido uno de ellos – el cómo – deben evitarse modificaciones frecuentes. Si bien muchas veces la distancia más corta entre A y B no es la línea recta y, por consiguiente, se darán ciertos desvíos, el rumbo debe mantenerse.
- iv. **Retroceder para saltar mejor (*reculer pour mieux sauter*) debe evitarse en la práctica.** Este proceder evidencia indecisión, causa confusión y más aún, temor entre los agentes y actores económicos. En estas circunstancias, ellos no saben, a ciencia cierta, cuál es el destino hacia adónde se va, ni tampoco cuál es el camino escogido. En todo caso, el *policy maker* tendrá siempre presente “... la tentación continua de ceder ante las presiones, de posponer pasos desagradables, de encontrar todo tipo de excusas para negar la dura realidad” y que “... no siempre son los formuladores de políticas más inteligentes los que tienen más éxito. Coraje, perseverancia, firmeza y tenacidad son quizás más importantes...”.¹⁰
- v. **Evitar la arrogancia porque crea enemigos innecesarios.**

10 Arnold C. Harberger (1990), El economista y el mundo real, Centro para el Desarrollo Económico, Ensayos Ocasionales, Número 13, p. 47.



PUNTO

El *policy maker* ha de estar preparado para enfrentar, diariamente, las críticas a su desempeño. Es fácil comprender por qué esto es así. Con no poca frecuencia, el *policy maker* debe decir “no” a gentes muy importantes: Presidente de la República, ministros, diputados, líderes laborales y representantes empresariales. No es de extrañar entonces que le encajen el mote de “Mr. no”. Las críticas pueden dividirse en dos grupos: aquellas bien intencionadas (se refieren a la política económica) y otras mal intencionadas (ataques a la persona del *policy maker*).

- a) En cuanto a las segundas, el cuento es bien conocido. Las razones de este proceder son de dos tipos: ideológicas y políticas.
 - i. Desde la perspectiva ideológica, no faltan aquellos que combaten, a troche y moche, por principio, todo aquello que huelga a “comunismo” o “conservador”, a “neo-marxista” o “neo-liberalismo”, a “derecha” o “izquierda”. Esto independientemente de cuáles sean las medidas propuestas o en ejecución y de las circunstancias específicas del entorno. Se considera que la manera más expedita de lograr el cambio de la política económica vigente, no es planteando argumentos, sino mediante el desprestigio de quien tiene la responsabilidad; es decir el *policy maker*. Como se dice, ¡muerto el perro, se acaba la rabia!
 - ii. Las razones políticas son de otra naturaleza. Cuando el *policy maker* tiene éxito en su gestión representa un obstáculo, potencial o real, pero obstáculo al fin, para el avance y el ascenso de otras personas, dentro del gremio profesional, del partido o de la burocracia estatal. Por consiguiente, muchos querrán “serrucharle el piso”. Sin duda, la retahíla de defectos y “pecados” que se endilgan al *policy maker* es profusa y bien conocida:
 - vende patria,
 - enemigo de los pobres,
 - instrumento del imperialismo yanqui,
 - servil de los organismos financieros internacionales,
 - lacayo de intereses espurios de inversionistas extranjeros, y
 - otros epítetos de esta calaña.

El *policy maker* debe tener la serenidad de espíritu para dejar de lado este tipo de sandeces. Es poco lo que se puede hacer para evitarlas. No queda más que apechugar los agravios y seguir adelante, para concentrarse en las críticas bien intencionadas.

b) En cuanto a las críticas bien intencionadas, o sea, las hechas con el propósito de mejorar la política económica, cabe reconocer que frecuentemente algunas de ellas están bien fundamentadas. En estos casos, el *policy maker* debe aceptarlas e incorporarlas, ya sea en la formulación o en la ejecución de la política económica. De esta manera, se corregirán errores debidos al diagnóstico de la situación (no se percibió la realidad correctamente); a equivocaciones conceptuales al elaborar la política económica (no se tomaron en cuenta ciertos elementos relevantes, ni se determinaron bien las relaciones causales, o bien los instrumentos escogidos no fueron los más adecuados); a fallas en la ejecución de la política económica (los instrumentos no se utilizaron con la amplitud y la profundidad requeridas o no se aplicaron oportunamente esto es, antes de tiempo o tardíamente). De esta manera, el presente se construye con base en los aciertos y yerros del pasado, así como en las esperanzas y metas del futuro, tomando siempre en consideración las críticas, pero sin, ser esclavo de ellas.

En otras ocasiones, las críticas bien intencionadas no están suficientemente fundamentadas. Esto puede deberse a varias razones:

- Existe una percepción equivocada, de parte de quien hace la crítica, sobre la política económica (objetivos, instrumentos). De hecho, con frecuencia, se critica al *policy maker* por decisiones y medidas que en la realidad no ha tomado. Así, por ejemplo, se critica al Banco Central por haber aumentado o contraído demasiado la liquidez, o por haber permitido una excesiva expansión o reducción de crédito. Sin embargo, un análisis cuidadoso de los hechos, no confirmaría tal crítica.
- Quien critica muchas veces ve tan solo un árbol del bosque (intereses particulares) y no el bosque en su conjunto (intereses generales), lo cual es tarea esencial del *policy maker*.
- Se critican ciertos resultados, como si fueran consecuencia de determinada política económica, sin tomar en cuenta cambios inesperados ocurridos, con respecto a las circunstancias iniciales. En otras palabras, la política económica adoptada en un principio no puede dar los resultados esperados, debido a causas ajenas a la política misma.
- Un país en vías de desarrollo se caracteriza porque tanto el sector público, como el privado, son subdesarrollados. Así, al *policy maker* a veces le toca desempeñarse en alguno de los "islotos de excelencia" de la administración pública, pero con frecuencia debe laborar en alguna dependencia cuya eficacia y eficiencia dejan mucho que desear. Esto ya sea por causas legales, institucionales, financieras, o debido al poder de la burocracia. Además, la política económica no depende solo de una institución, sino de la participación de varias de ellas. En ese sentido, aun cuando en la propia se lleve a cabo razonablemente bien el proceso de la elaboración, ejecución y evaluación de la política económica, puede no suceder lo mismo en las demás. Así, al criticar la política económica de alguna institución, vale la pena inquirir en dónde se encuentra la raíz del problema. La responsabilidad podría recaer en otros *policy makers* o en ciertos políticos, de manera que el *policy maker* criticado podría estar exento de culpa.
- A veces las críticas están fuera de lugar, por mal enfocadas. Por ejemplo, se critica la política económica del Banco Central por no haber logrado reducir la inflación. Sin embargo, esta crítica es infundada si el objetivo del *policy maker* no era ese, sino otro, como mantener el tipo de

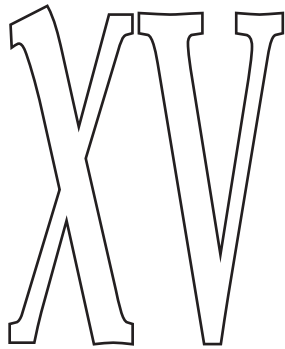
cambio real o alcanzar determinado nivel de reservas monetarias internacionales. Al respecto, caben dos críticas válidas, a saber:

- i. El *policy maker* debería haber tomado como su único objetivo combatir la inflación. En este caso, la discusión no se daría en relación con las medidas adoptadas, sino con el objetivo escogido.
- ii. Los instrumentos utilizados y las medidas adoptadas por el *policy maker* para alcanzar sus objetivos, no fueron los apropiados. En este caso la discusión se centra sobre esas medidas e instrumentos.

No es válido, por lo tanto, criticar la política del Banco Central por no haber logrado reducir la inflación, cuando en realidad sus objetivos eran otros (tipo de cambio real y reservas monetarias internacionales).

- Finalmente, debe tenerse en consideración que resultados adversos o desfavorables no representan un argumento suficiente para considerar una política económica como equivocada, mal concebida o pobremente ejecutada. De hecho, las consecuencias bien podrían haber sido mucho peores de no haberse adoptado la política económica que se objeta.

Así, criticar, en realidad, es tarea relativamente fácil. Empero, acertar en las críticas resulta mucho más difícil. Siempre es conveniente ponerse en los zapatos del otro, en este caso del *policy maker*. De hecho, a muchos de quienes critican no les ha tocado “bailar con la más fea”. Esto no debe ser óbice, sin embargo, para no aceptar las críticas sensatas y así mejorar las decisiones acerca de la política económica.



PUNTO

Todo acto humano – científico, artístico, político o de cualquier otra naturaleza – es, en definitiva, un acto moral. Por ello, debe someterse al escrutinio de las reglas morales y a los principios éticos. A cuál moral o a cuál ética referirse, eso es harina de otro costal. El hombre, en efecto, no puede dejar de enfrentar el problema del “bien” o del “mal” cada vez que actúa de pensamiento o de obra.

Dos observaciones vienen al caso.¹¹

- i. El problema no reside en una pretendida separación de la economía y la ética. Esto de por sí es imposible, debido a que todo acto humano – económico o no – es un acto ético. Debe contrastarse, por consiguiente, con las normas morales; ajustarse a los principios de la ética¹².
- ii. El verdadero problema radica en la actuación frecuente del hombre, contraria a la moral. En efecto, el quebranto de la ética explica, en mucho, las crisis recurrentes de muy diversa naturaleza (política, social, económica, cultural) que aquejan a la sociedad. Y esto es así, tanto para las crisis del pasado, como para las del presente.

En ese sentido, el responsable de formular la política económica ha de evitar dos errores:

- Considerar que la reacción de los agentes económicos (consumidores, productores, ahorrantes, inversionistas), ante las medidas de política económica, será siempre apegada a los principios éticos, o que los intereses generales – el bien común y el amor al prójimo – prevalecerán sobre los intereses particulares. La realidad, empero, es muy distinta. El hombre actúa de una manera inconsistente: en algunas ocasiones lo hace “bien” (medio “ángel”) y en otras “mal” (medio “demonio”). Para quien tiene la responsabilidad de formular la política económica, aunque parezca de perogrullo, lo anterior es un dato de la máxima importancia. Dejarlo de lado conduciría a graves equivocaciones al decidir acerca de las medidas de política económica.

11 Lo que sigue está tomado de Eduardo Lizano, *La crisis económica internacional y Costa Rica, ¿Gripe o pulmonía?*, 2009, mim.

12 “Ignorar que el hombre posee una naturaleza herida, inclinada al mal, da lugar a graves errores en el dominio de la educación, de la política, de la acción social y de las costumbres, Catecismo de la Iglesia Católica (407). Para propósitos de este documento, el dominio de la política económica debería tomarse en cuenta también. Por ello Benedicto XVI insiste en que “... la economía tiene necesidad de la ética para su correcto funcionamiento” (CV, 45).

- Quedarse de brazos cruzados y posponer las decisiones, a la espera de la gran transformación del hombre¹³, la cual, de llegar a ocurrir, lo conduciría siempre a actuar apegado a los principios morales.

Por lo tanto, quien formula la política económica se encuentra ante varias encrucijadas:

- Actuar y, en consecuencia, asumir el riesgo de equivocarse. Los peligros de no actuar oportunamente podrían acarrear riesgos más elevados que si se toman las medidas pertinentes. Los estragos de la indecisión, con frecuencia, son peores que los tropiezos de la acción. No es posible esperar a que los hombres – agentes económicos – lleguen a ser “buenos” para luego proceder a la acción.
- Reconocer la naturaleza ambivalente del comportamiento moral de los agentes económicos como una de sus principales características.
- Tomar sus decisiones a sabiendas de que el conocimiento es limitado, la información insuficiente e inadecuada y la incertidumbre mucha. No puede aprehender la realidad en su totalidad, ni comprenderla e interpretarla de manera satisfactoria, aún cuando se acerque a ella con humildad, como sugiere Octavio Paz.¹⁴
- Aceptar que toda política económica, inevitablemente, genera “perdedores”. Aspirar a tomar medidas de política económica que sólo generen “ganadores” es una ilusión vana, tal como se indicó anteriormente. Desde el punto de vista ético, la intencionalidad de la política económica es el elemento primordial¹⁵; desde el técnico, los resultados de la política económica son el factor esencial (el “consecuencialismo”). Así, la intencionalidad permitirá determinar si el *policy maker* es o no una “buena” persona, desde la perspectiva ética; el “consecuencialismo”, por su parte, permitirá determinar si el *policy maker* es un buen profesional, desde el punto de vista técnico.
- Finalmente, el *policy maker* debe reconocer sus propias limitaciones y fallas. Como ser humano que es está sujeto a la tentación y las caídas. Como se indicó, a veces es presa de intereses particulares o víctima de su propia agenda (Buchanan), lo cual no rima con los principios morales.

En conclusión, deben resaltarse dos puntos:

- Reconocer que no existe una separación entre la economía y la ética. Más bien, el problema reside en la conducta del ser humano reñida, con sus principios éticos.
- Aceptar la fragilidad humana, tanto de quienes formulan la política económica, como de los agentes económicos que reaccionan ante ella.

Por tanto, la posibilidad de que la política económica cumpla su cometido y objetivos, no depende del supuesto de que el ser humano actuará “bien”, sino más bien del hecho de que los costos de comportarse “mal” (contravenir las normas morales), sobrepasen con creces los beneficios de portarse de esa manera. Es decir, el ser humano se comporta “bien” no porque sea “bueno”, sino porque le conviene.

13 Es decir, hasta que “... los corazones de piedra se transformen en corazones de carne” (Ez. 36,26).

14 El ogro filantrópico, 1979, p. 276.

15 Claro está, la intencionalidad es esencial, pero no suficiente. De hecho, no se puede hacer el mal para lograr el bien.

Esta realidad no es razón, evidentemente, para no reconocer la urgente necesidad de perfeccionar el comportamiento ético de las personas, como una tarea de carácter permanente.

Sin duda, a quien tiene la responsabilidad de formular la política económica no le queda más remedio que tomar las decisiones del caso, a sabiendas de que, desde el punto de vista de los principios morales, algunos agentes económicos actuarán “bien” y otros “mal”. Y, que desde el punto de vista técnico y profesional, algunas veces ellos son competentes y otras no. En efecto, lo ideal, tanto para el *policy maker*, como para los demás agentes y actores económicos, consiste en ubicarse en el cuadrante A, pero teniendo en cuenta que, en la realidad, ambos se encontrarán, con harta frecuencia, en los cuadrantes B, C o D.

		Ética	
		correcto	incorrecto
Técnica	acertado	A	B
	equivocado	C	D

Colofón

Para terminar dos reflexiones finales:

Primera, el *policy maker* debe aprender a aceptar sus éxitos y fracasos: cuando gana ha de ser magnánimo y cuando pierde, humilde.

Segunda, el *policy maker* debe reconocer cuándo ha llegado al final de su camino. Saber retirarse a tiempo es de gente sabia y sobre todo, educada. Si no procede así, lo sacarán a empellones por presuntuoso.

Anexo A

Acercas de la información

Determinar cuál información se utiliza y cuál no en el proceso de la toma de decisiones no es tarea fácil, a pesar de su gran importancia. Varios criterios pueden seguirse:

- El autor: todo lo publicado por Mundell y Rogoff, o Rodrik y Lucas, debe tomarse en consideración.
- El tema: lo que se publica, por ejemplo, sobre pobreza o integración económica, debe tomarse en cuenta.
- La institución: lo que publican los departamento de economía de algunas universidades, las de Chicago, Stanford o la London School of Economics, debe considerarse como "insumo".
- La geografía: lo que se publica sobre Costa Rica o Centroamérica, cabe considerarlo.
- El medio de comunicación o publicación: libros, artículos de revista especializadas, *working papers*, tesis de doctorado, páginas web, artículos de prensa, *blogs*, etc.

Como puede apreciarse, la labor no es sencilla y exige juicios de valor claros cuyas consecuencias son de mucha trascendencia.

Posiblemente, en la realidad se haga un uso parcial de las diferentes fuentes de información. Varios criterios se usan simultáneamente. Ello, sin embargo, no resuelve la necesidad de emitir juicios de valor.

ANEXO B

El *policy maker* y sus asistentes y auxiliares

El *policy maker* está supeditado, de manera considerable, a las decisiones de sus asistentes y auxiliares. En efecto, tienen la responsabilidad de:

- Participar en la organización de la agenda;
- Decidir acerca de cuáles llamadas pasar y cuáles no;
- Preparar reuniones y sesiones de trabajo sobre el diálogo, la participación y la negociación. Elaborar las ayudas de memoria de esas reuniones y darles seguimiento;
- Cumplir labores de información; por ejemplo, a los medios de prensa;
- Decidir acerca de la información que llega al escritorio del *policy maker*. Este punto es de mucha importancia. Ellos deciden:
 - ¿Cuál información va al cesto de papeles (*junk mail*)?
 - ¿Cuál información se archiva?
 - ¿Cuál información se envía a los departamentos para ser elaborada o para darle respuesta?
 - ¿Cuál información ya es conocida por el *policy maker*?
 - ¿Cuál información es pertinente, pero inoportuna, pues el tema no está en consideración en ese momento?
 - ¿Cuál información debe procesarse antes de llegar al escritorio del *policy maker*?
 - ¿Cuál es la urgencia de que determinada información sea de conocimiento del *policy maker*?

Ahora bien, ¿cuántas veces los asistentes y auxiliares del *policy maker* se equivocan al tomar cada una de estas decisiones? ¿Cuáles son las consecuencias?

ANEXO C

Juicios de valor y consideraciones éticas

Para realizar su labor el *policy maker* está obligado a tomar una serie de decisiones, que implican emitir juicios de valor explícitos y hacer consideraciones de carácter ético. Al respecto deben citarse algunos casos concretos:

- Acerca de su capacidad profesional para desempeñar el cargo para el cual ha sido propuesto.
- Acerca de si la remuneración y demás ventajas de su puesto son excesivas o no.
- Acerca de su capacidad para escoger a sus colaboradores (asistentes y auxiliares).
- Acerca de cuáles objetivos definir; si él los determina o acepta; si son fijados en otras instancias políticas o institucionales.
- Acerca de cuáles instrumentos son considerados aceptables y cuáles no.
- Acerca de cuál información tomar en cuenta y cuál desechar.
- Acerca de cuáles elementos tomar en cuenta al analizar un asunto o problema y cuáles dejar de lado.
- Acerca de la oportunidad propicia para tomar las decisiones y las medidas. Igual falta de responsabilidad podría haber si la acción se precipita, como si se pospone.
- Acerca de si ha puesto el debido empeño y realizado el esfuerzo necesario para tomar la decisión acertada. Es decir, evitar riesgos innecesarios; reducir los efectos negativos; escoger entre dos males el menor. En otras palabras, haber sido diligente.
- Acerca de si buscó el diálogo, aseguró la participación y propició la negociación de manera razonable y adecuada.
- Acerca de si ha reconocido sus errores y ha enmendado sus equivocaciones.
- Acerca de si sus intereses – su propia agenda – o los particulares de algún grupo, actividad o sector, han prevalecido frente a los intereses generales.
- Acerca de si ha utilizado su posición o función como escalera para ascender en la escala social, política o económica o si, por el contrario, ha actuado sin cejar ante propósitos de esta naturaleza.

Como puede apreciarse, el *policy maker* debe, a diario, examinar cada uno de sus actos a la luz de las normas de la ética y las reglas de la moral. No debe transgredir ni las unas ni las otras, no debe saltarse la barda.

Así, el *policy maker* como profesional y técnico debe lograr resultados satisfactorios, tener éxito en su gestión y como persona debe orientar su acción a dar testimonio. Ha de ser, tanto un funcionario competente como un hombre probo.

ANEXO D

Responsabilidad de los funcionarios públicos

Existen diferentes grados de responsabilidad entre los funcionarios públicos, a saber:

- a) Los elegidos por consulta popular (Presidente de la República, diputados, alcaldes). Estos deben hacer todo lo posible por cumplir los compromisos y ofrecimientos que plantearon al electorado para ser elegidos. Mostrar negligencia, olvido o indiferencia, significa transgredir la ética, excepto en caso de imposibilidad o de cambio en las circunstancias que harían inconveniente o imprudente cumplir con el compromiso adquirido en campaña.
- b) Los funcionarios nombrados (no electos), quienes a la vez se dividen en dos grupos:
 1. Los “importantes”: ministros, viceministros, presidentes ejecutivos, miembros de las juntas directivas de instituciones autónomas y empresas públicas, diplomáticos. Estos deben acatar, a cabalidad, las disposiciones y decisiones, así como cumplir los programas y planes emanados de la Presidencia de la República, el Consejo de Gobierno y los ministerios. Si hay conflicto de pareceres o de intereses, simplemente deben renunciar y marcharse.
 2. Los cubiertos por el régimen del Servicio Civil, en cuyo caso, dos consideraciones son pertinentes:
 - i. Estos funcionarios tiene poco que disentir en cuanto al “qué”, pues los objetivos vienen fijados desde “arriba”. Sin embargo, y este tema ha adquirido ya gran relevancia, y sin duda la tomará aún más, en el próximo avenir, si el funcionario no está de acuerdo con el “qué” por cuanto choca con sus principios éticos, entonces le debe asistir el derecho a la objeción de conciencia. Es decir a considerarse exento de la obligación de cumplir las órdenes recibidas y solicitar un sustituto o un traslado. Este es el caso cada día más frecuente de médicos, enfermeras, farmacéuticos, pero también, de manera creciente, de maestros y profesores de enseñanza primaria y secundaria.
 - ii. En el campo del “cómo”, también el funcionario debe tener en cuenta la validez ética de los medios que le proponen utilizar para alcanzar el “qué”. De igual manera, debe tener derecho a la objeción de conciencia.

Por otra parte, el funcionario está en la obligación de poner todo el esfuerzo y empeño para cumplir sus responsabilidades diligentemente; es decir, con eficacia y eficiencia. No podría, sin contrariar la ética, dejar de asumir sus obligaciones por temor a equivocarse o por negligencia y pasarle a su superior, asuntos que le corresponde resolver a él.

Bibliografía

- Paul Baran (1959), *La Economía Política del crecimiento*, Fondo de Cultura Económica.
- Benedicto Dieciséis (2009), *Carta Encíclica Caritas in Veritate*.
- Catecismo de la Iglesia Católica (1992), *Asociación de Editores del Catecismo*.
- Bernard Crick (1962), *In Defence of Politics*, Pelican Book.
- Avinash K.Dixit (1996), *The Making of Economic Policy*, Munich Lectures in Economics.
- Fernando Guier (1979), *Viabilidad Política*, *La Nación*, p. 15 A, 8 de setiembre.
- Harry Johnson, *La Teoría Económica y la Sociedad Contemporánea*, en Harry Jonson, *Economía y Sociedad*, Editorial Ateneo, 1979, pp. 3-12.
- Harry Johnson, *Los académicos como adversarios públicos: el caso de la economía*, en Harry Johnson, *Economía y Sociedad*, Editorial, Ateneo, 1979, pp. 123-134.
- Juan Pablo Segundo (1991), *Carta Encíclica Centesimus Annus*.
- R.G Lipsey and Kelvin Lancaster (1956-1957), *The General Theory of the Second Best*, *The Review of Economic Studies*, Vol. XXIV, N° 63, p. 11-32.
- Eduardo Lizano (2009), *La crisis económica internacional y Costa Rica, ¿Gripe o pulmonía?*, mim.
- James Meade (1978), *On the Meaning of "Internal Balance"*, *Economic Journal*, 88 september, p. 423-435.
- Pablo Sexto (1967), *Carta Encíclica Populorum Progressio*.
- Octavio Paz (1979), *El ogro filantrópico*, Seix Barral, Biblioteca Nueva.
- Jan Tinbergen (1952), *On the Theory of Economic Policy*, North-Holland.

