

PREDICCIÓN EN TIEMPOS DE CRISIS

De ANTONIO PULIDO (*)

Aceptado 09/05/2013// Publicado on line 16/05/2013

Las técnicas de predicción están sufriendo un revés en la actual crisis ya que no han tenido eficacia para anticipar la situación que se nos venía; pero eso no debe de ser óbice para intentar usarlas adecuadamente; se impone la necesidad de la innovación que permita tener en cuenta toda la información que incide sobre la materia a predecir. Esa estrategia pasaría en particular por el requisito de ampliar el campo de observación y de profundizar en una visión estratégica operativa.

Prediction techniques are suffering a setback in the current crisis because they have not been effective to forecast the future situation; but that should not be an obstacle to try to use them properly; it is necessary the innovation to use all information involved on the subject of prediction. This strategy requires to expand the field of research and to deepen in an operational strategic vision.

PALABRAS CLAVE: predicción, Business Intelligence.

CLASIFICACIÓN JEL: C53, C81

1. PREDICCIÓN DE LA CRISIS Y CRISIS DE LA PREDICCIÓN ECONÓMICA

Los economistas en general y los especialistas en técnicas de predicción en particular, debemos reconocer que la presente crisis nos ha sorprendido por su magnitud, duración y variedad de causas e impactos. Han fracasado teorías, modelos y supuestamente depuradas herramientas de predicción.

(*) antonio.pulido@ceprede.es : Catedrático Emérito de la Universidad Autónoma de Madrid.

Así, en un documento de reflexión sobre las lecciones que pueden sacarse de la actual crisis para los analistas económicos (European Central Bank, 2011) se parte de que “la profesión económica y los predictores se han enfrentado con la crítica, comprensible, por sus fallos para pronosticar el desarrollo temporal y la intensidad de la crisis”.

A escala mundial, instituciones públicas y privadas, equipos de expertos y grandes “gurús” de la economía internacional han tenido que revisar durante los últimos cinco años sus predicciones. Es cierto que, en algunos casos, se detectaron previamente los posibles efectos de la “burbuja inmobiliaria” o los peligros de un endeudamiento externo elevado y mantenido en países como EE.UU. o España. Pero la concatenación de impactos burbuja/ subprimes/ mercados financieros/ rescates/ austeridad, nos ha ido obligando a acondicionar nuestras predicciones a los nuevos acontecimientos.

Sin embargo las crisis, junto con sus efectos devastadores, también ayudan a replantear posiciones, descubrir puntos débiles y potenciar innovaciones.

El punto de partida es admitir la incapacidad actual de la ciencia económica para comprender en su globalidad la intrincada red de impactos, que tienen orígenes y efectos más allá de la economía. Las decisiones geopolíticas, las fuerzas confrontadas en los mercados financieros internacionales, las podredumbres de nuestros sistemas sociales, los cambios en motivaciones y expectativas de los agentes económicos,..., no pueden incorporarse en su plenitud a ninguna teoría, modelo o herramienta de predicción.

La consecuencia inmediata de esa limitación de conocimiento debe ser interpretar y utilizar con prudencia cualquier predicción económica. Puede ser una guía de reflexión a futuro, pero nunca debemos depositar en ella una confianza excesiva. No es posible, por tanto, que sorprenda a nadie el hecho de que las predicciones cambien de forma permanente según se vayan produciendo nuevos acontecimientos e información más actualizada.

La mejor predicción hoy puede ser un mal acercamiento a la realidad mañana. Revisar predicciones trimestralmente, todos los meses o incluso por semanas es una realidad que ya a nadie debiera extrañar.

Pero reconocer limitaciones nunca debe ser una justificación para mantener comportamientos, sino un acicate para el cambio. Hace unos años, resumía las innovaciones, en mi opinión más relevantes, ya incorporadas a la predicción en la primera década del siglo XXI (Pulido, 2006).

Cuadro 1. Una selección de mejoras en la realización
y uso de predicciones durante los últimos 25 años

- a) Datos más fiables y de más rápida difusión.
- b) Mayor rapidez en la revisión de predicciones.
- c) Tratamiento informático más flexible y potente.
- d) Nuevas técnicas disponibles.
- e) Conexión entre equipos de predicción del mundo entero a través de redes de trabajo globales.
- f) Reforzamiento de los equipos de predicción.
- g) Transformación de un enfoque restringido de predicción a otro más flexible y prospectivo.
- h) Predominio de la combinación de diferentes técnicas de predicción.
- i) Tratamiento especial de acontecimientos excepcionales, escenarios y probabilidades de ocurrencia.
- j) Conexión más estrecha entre productores y usuarios de la predicción.

Ahora quisiera añadir algunas reflexiones sobre una transformación que considero debe caracterizar la predicción económica tras estos años de crisis y que resumiré en dos grandes cambios:

- Ampliar el campo de observación
- Profundizar en una visión estratégica operativa

2. AMPLIAR EL CAMPO DE OBSERVACIÓN

La valoración de la marcha económica de cualquier país se ha concentrado, obsesivamente, en la evolución del PIB. Más aún: en la tasa de variación real del PIB. Detrás, y como justificación del resultado obtenido, están las grandes magnitudes de un cuadro macroeconómico, con más o menos detalle de consumo, inversión y sector exterior.

Algunos olvidos, muy frecuentes, están en la no incorporación al proceso de predicción de

- a) Desagregaciones
- b) Valores nominales
- c) Fondos y flujos
- d) Expectativas
- e) Desequilibrios y valoración riesgos

- a) Desagregaciones

El objetivo de una adecuada predicción sobre la marcha de la economía, no debe ser la tasa de variación del PIB y de unas limitadas variables de acompañamiento. La complejidad de la economía, acentuada en estos momentos de globalización y crisis financiera y real, aconseja utilizar el “zoom” al menos en los aspectos más relevantes. No es posible predecir con un mínimo de garantía sin profundizar en los componentes de nuestras exportaciones o importaciones, los generadores de ahorro o deuda externa, la dinámica sectorial y su vinculación con la generación de puestos de trabajo, etc.

Desagregar no es una garantía para valorar la situación actual o predecir su futuro. Pero, sin el detalle, los pronósticos tienen una credibilidad muy reducida.

- b) Valores nominales

Hay temas en que es habitual trabajar con valores nominales, como es el caso de los Presupuestos Públicos o la Balanza de Pagos. Pero limitarse a tasas reales de variación es un pobre aprovechamiento de variables de demanda, oferta o rentas. De hecho, la evolución de los mercados de empresas o sectores exige tener presente la cifra de ventas que sólo excepcionalmente se traduce en unidades físicas o valores descontando el efecto precios; las tensiones financieras se evalúan en millones de euros corrientes,...

c) Fondos y flujos

El análisis económico de situación y perspectivas presta una atención preferente, sino única, a los flujos económicos, al cambio en un periodo (mes, trimestre o año) respecto al periodo anterior. Sin embargo, ya los nuevos criterios de Contabilidad Nacional han diseñado planes (aun no demasiado operativos) para tratar “stocks”, por ejemplo el Capital o Riqueza Nacional.

Pero la actual crisis exige dedicar una atención especial a los flujos y fondos financieros. No basta con conocer el saldo de la balanza de pagos, el déficit público o el nuevo endeudamiento del año para familias y empresas.

Es preciso conocer el volumen total de deuda interna y externa que es un componente clave para entender a los mercados financieros internacionales, la prima de riesgo o los rescates bancarios.

d) Expectativas

Está suficientemente demostrado, en forma empírica, la importancia de las expectativas de futuro de consumidores, empresarios, inversores internacionales u otros agentes económicos para explicar la evolución de la economía real. No se trata de las expectativas “racionales” deducidas con un criterio técnico afinado, sino de las oscilaciones “anímicas”, influenciadas por factores múltiples, inciertos y cambiantes.

e) Desequilibrios y valoración riesgos

Determinar los valores de equilibrio de diferentes aspectos de la economía no es tarea fácil y depende, además, de factores externos tales como las expectativas o la confianza en los gestores de los posibles desequilibrios. No es aceptable considerar como desequilibrio a todo exceso de inversión sobre ahorro, de gastos sobre ingresos presupuestarios, de importaciones respecto a exportaciones, de tipos de interés en relación con la inflación, etc. Estos desfases pueden ser aceptables en unas condiciones y provocar fuertes reacciones correctoras en otras.

Pero es indudable que desequilibrios acumulados a lo largo del tiempo deberán corregirse en algún momento. Puede ser poco a poco con un

horizonte de medio o largo plazo; puede ser repentinamente en forma de explosión de una “burbuja”. En todo caso, una predicción ajustada a cada momento deberá tener en cuenta la situación de esos desequilibrios y la valoración de los riesgos futuros sobre su comportamiento.

3. PROFUNDIZAR EN UNA VISIÓN ESTRATÉGICA OPERATIVA

La predicción económica sólo se justifica por su utilidad como ayuda a la toma de decisiones de gobiernos, empresas, familias o agentes internacionales. Pero su propia complejidad hace imposible garantizar su acierto ni, incluso, un nivel de error dentro de unos márgenes razonables en circunstancias especiales de crisis, desequilibrios y cambios de expectativas.

Por tanto resulta imprescindible añadir (a un campo de observación más amplio a la hora de elaborar predicciones) tres principios de conducta para potenciar su utilidad:

1. Revisión periódica y medición y difusión de errores.
2. Inclusión de predicciones alternativas, para diferentes escenarios del contexto condicionante, con indicación de probabilidad (subjctiva) de ocurrencia.
3. Propiciar una visión estratégica del uso de la predicción por los tomadores de decisión.

Cuadro 2. Elementos a tener en cuenta para un uso eficiente
de las predicciones económicas

- Ampliar el campo de observación
 - ✓ Desagregaciones
 - ✓ Añadir valores nominales a las tasas de variación real
 - ✓ Fondos y flujos
 - ✓ Expectativas
 - ✓ Desequilibrios y valoración de riesgos
- Revisión periódica
 - ✓ Predicciones actualizadas con máxima frecuencia
 - ✓ Control y difusión de errores de predicción
- Consideración de variantes de futuro
 - ✓ Predicción básica y alternativas
 - ✓ Valoración de probabilidad (subjetiva) de escenarios propuestos
- Visión estratégica del uso de la predicción
 - ✓ El utilizador como centro de interés
 - ✓ Selección de la información relevante
 - ✓ Facilidad de acceso e interpretación

De este último punto vamos a tratar a continuación, ya que supone una visión diferente a la más habitual, al situar al usuario como centro de interés, seleccionar para el mismo la información más relevante y facilitar su acceso e interpretación.

Habitualmente la literatura técnica ha tratado este planteamiento con relación al uso de la información en general y no de la predicción en particular, pero sus líneas de reflexión pueden ser muy útiles. Por la importancia para el campo de las decisiones empresariales su desarrollo se sitúa en el contexto del Business Performance Management (BPM), la Business Intelligence (BI) y los Key Performance Indicators (KPI).

Un resumen orientativo de esta visión estratégica de la toma de decisión con base en indicadores clave (situación y perspectivas) se deduce del gráfico adjunto, elaborado por Bauer (2004), un especialista en inteligencia empresarial.

Gráfico 1. Pirámide de decisión estratégica en Business Intelligence



Tomado de Bauer (2004) “KPIs – The Metrics that Drive Performance Management”

Sin embargo, y dentro de este amplio campo, hay una selección de cuestiones que pueden resultar de especial interés para una visión renovada de la predicción y que agruparemos en los siguientes puntos:

- a) Información “inteligente”
- b) Cuadros de mando
- c) Multiplicidad de experiencias y variantes

- a) Información “inteligente”

Unos de los principales “gurús” de la “Business Intelligence”(BI), Solomon Negash y Paul Gray (2008), definen BI como “un sistema que combina obtención y almacenamiento de datos, con instrumentos de análisis para presentar información compleja interna y externa a planificadores y tomadores de la decisión”.

La primera componente (obtención y almacenamiento de datos) conduce al amplio campo de las bases de datos y sus desarrollos informáticos (Data Warehouse (DW), On-Line Analytic Processing (OLAP), etc).

La segunda parte (análisis y presentación) se relaciona con los sistemas de información (tipo Executive Information Systems (EIS)); el análisis de datos (p. ej. Data Mining (DM)) y la presentación de resultados (informes, gráficos y cuadros de mando).

b) Cuadros de mando (Dashboard y Balanced Scorecard)

Los avances en tecnologías de la información han dado nueva vida a la ya vieja idea de los cuadros o tableros de mandos, entendidos como un conjunto seleccionado de gráficos, cuadros, indicadores y referencias visuales que se suponen estratégicamente importantes.

La propuesta de elaborar cuadros de mando (Dashboard) a partir de unos indicadores claves de funcionamiento (KPI) se ha complementado (Kaplan y Norton, 2001) en cuadros de mando compensados o integrales (Balanced Scorecard) que recogen, junto a la habitual información obtenida de los estados financieros de las empresas, otros múltiples aspectos que condicionan su futuro tales como activos intangibles, (capital humano, relacional, imagen,...) o de entorno.

c) Multiplicidad de experiencias y variantes

Bajo la denominación genérica de BI se integran planteamientos múltiples que afectan a empresas, sectores y mercados o a regiones y países.

Con la denominación de Inteligencia Económica Estratégica (IEE) se han desarrollado, desde finales del pasado siglo, algunas experiencias (p. ej. en EE.UU, Japón o Francia) sobre «información dominante» (capacidad para obtener, tratar y difundir internamente información e impedir que otros dispongan de la misma).

Bajo el nombre de Inteligencia Competitiva existen otras múltiples experiencias referidas al entorno de una empresa o al conjunto de información estratégica de un mercado o sector productivo.

Un resumen de nuestra estrategia sobre predicción económica en tiempos de crisis es la recogida en el cuadro adjunto.

Cuadro 3. Estrategia de predicción en tiempos de crisis

1. Ampliar el campo de observación (desagregaciones, valores nominales, fondos/flujo, expectativas, desequilibrios y riesgo).
2. Revisión periódica de predicciones e inclusión de escenarios alternativos y su probabilidad.
3. Visión estratégica del uso de la predicción económica y empresarial (aprovechamiento de las oportunidades que ofrecen las nuevas tecnologías para una información inteligente de futuro, en particular a través de cuadros de mando y sus indicadores clave).

BIBLIOGRAFÍA

Bauer, K., 2004, "KPIs-The metric that drive Performance Management". DM Review

<http://www.information-management.com/issues/20040901/1009207-1.html> [Último acceso mayo de 2013]

European Central Bank, 2011. *Some lessons from the financial crisis for the economic analysis*, Occasional Paper Series, n° 130, octubre 2011

Kaplan, R. y Norton, D, 2001. "Transforming the Balanced Scorecard from Performance Measurement to Strategic Management". American Accounting Association, vol. 5, n°. 1

Negash, S. y Gray, P., 2008. "Business Intelligence." *Handbook on Decision Support Systems 2: Variations*. Eds. Frada Burstein and Clyde W. Holsapple. Berlin: Springer-Verlag, pp. 175-193.

Pulido, A. coordinador (2006), *Guía para usuarios de predicciones económicas*, Ecobook

