

PAUL KRUGMAN: VENDIENDO PROSPERIDAD. SENSATEZ E INSENSATEZ ECONÓMICA EN UNA ERA DE EXPECTATIVAS LIMITADAS*

Oscar Viloría R.
PROFESOR JUBILADO, UCV

El autor: Paul Kugman es profesor de Economía en la universidad de Princeton desde el 2000. Antes fue profesor en las universidades de Yale, Stanford y el MIT. Realizó la licenciatura en Yale (1974) y el PHD en el MIT (1983). En 1982-1983 fue miembro del *Consejo de Asesores Económicos (Council of Economic Advisers)* del Gobierno de los Estados Unidos de Norteamérica. En 1991 recibió la *Medalla John Bate Clar*, otorgada cada dos años por la *American Economic Association* a un economista menor de 40 años. Nació en Long Island el 28 de febrero de 1953.

Krugman es un prolífero autor como bien puede verse en su página web. Sus primeros libros: *“La Era de las Expectativas Limitadas” (The Age of Diminished Expectations)* y *“Vendiendo Prosperidad” (Peddling Prosperity)* pueden ser considerados *clásicos* de la literatura económica contemporánea. Una colección de sus artículos del New York Times se condensa en *“El Gran Desenredo: Hemos Perdido la Orientación en el Nuevo Siglo” (The Great Unravelling: Losing Our Way in the New Century)*. Krugman es también columnista del *New York Times* y autor de numerosos artículos en revistas académicas y publicaciones de economía. Libros de texto: *“Economía Internacional. Teoría y Política”* (con Robin Wells); *“Microeconomía”* (con Robin Wells); *“Macroeconomía”* (con Robin Wells); *“Economía”* (con Robin Wells).

El libro: *“Vendiendo Prosperidad”* lleva un subtítulo: *“Sensatez e insensatez económica en una era de expectativas limitadas”*. Krugman identifica esta era como el *período de estancamiento, de expectativas disminuidas y decrecimiento de la productividad*, que siguió a la prolongada *prosperidad* comprendida ésta

* Paul Krugman. “Vendiendo Prosperidad. Sensatez e insensatez económica en una era de expectativas limitadas”. Editorial Ariel S. A. 1994. reimpresión 2000. Barcelona, España. Título original: “Peddling Prosperity”.

entre el final de la *segunda guerra mundial* y los primeros años de la década de los 70, conocida como *era de Keynes* o *era de los años dorados*. Krugman resalta en este libro la llegada a su final de una *economía mágica* que acompañó a la generación posterior a la *segunda guerra mundial*, y expresa: “*en 1973 desapareció la magia*”.

“*Vendiendo Prosperidad*” trata sobre la evolución de las políticas económicas y del pensamiento económico en ese período de dilatado *estancamiento* que llamó, en otro libro anterior, “*The Age of Diminished Expectations*”. Dice Krugman: “*para ser más exactos, se trata de un libro sobre la relación entre los economistas y los políticos, sobre los intentos de los políticos de encontrar economistas que tengan ideas que puedan empaquetarse y sobre la manera en que los economistas conciben ideas y tratan de traducirlas en influencia política*”.

La pregunta obvia que se formula ante la tajante afirmación de que la *magia* se terminó en 1973 es: *¿Por qué se terminó la economía mágica?*

La respuesta de Krugman es, también, tajante: “*la verdadera respuesta es que no lo sabemos*”. Pareciera decepcionante, sin duda. Pero Krugman mismo acepta que -más o menos sus palabras- “*no es una respuesta muy alentadora, sobre todo para los políticos que tienen que enfrentar un electorado cada vez más pesimista y airado. Para los políticos, conocer la cuestión de las respuestas por las que se ha desvanecido la magia y de cómo puede recuperarse no es un ejercicio académico. Su interés es pues, encontrar una respuesta no necesariamente correcta, pero sí que por lo menos convenza a un número suficiente de votantes de que las cosas pueden mejorar, porque de esto depende su puesto de trabajo*”.

Y es que son muchas las explicaciones. Algunas de ellas sesgadas porque están vinculadas a otra pregunta: “*¿qué se hace cuando no funciona la magia?*”. La respuesta final, también obvia y también tajante, es: “*se buscan nuevos magos*”. Es así como la década de los años 70 -resalta Krugman- fue testigo de una marcada influencia de *ideas económicas conservadoras* en reacción a las *políticas activas keynesianas*, ideas que se consolidaron en la década de los 80 con los triunfos republicanos de Ronald Reagan en 1980 y 1984, y de *George Bush* en 1988. Habiendo emergido sin competencia de la recesión de 1973, la ideología conservadora -señala Krugman- no pudo, o no supo, dar respuestas eficientes a las *recesiones de 1980-82* y de *1990-92*, como era de esperarse siendo el poder. “*Vendiendo Prosperidad*” es un libro escrito en 1993, año que siguió a

una acentuada recesión y un año después del regreso de los demócratas a la Casa Blanca con el triunfo de Bill Clinton en 1992, libro en el que Krugman perfila una tendencia al debilitamiento del *pensamiento económico conservador* y vislumbra que *“a largo plazo Keynes aún sigue vivo”*¹.

LOS POLÍTICOS Y LOS ECONOMISTAS

Señala Krugman que según la mitología actual los políticos representan *grupos de intereses* y obedecen fielmente las órdenes de *grupos de presión*, y según otros observadores (J. K. Galbraith: *“La Cultura de la Satisfacción”*)¹ el proceso político norteamericano es una representación del 20% de la pirámide de la distribución del ingreso. En cualquiera de los dos casos -apunta Krugman- *“se considera que las ideas apenas influyen en lo que hacen los políticos, ya que lo que hacen no es más que el reflejo de los intereses de poderosos electores de una u otra especie”*.

Ahora bien, hay grupos de intereses que saben lo que quieren y que tienen el poder de conseguirlo independientemente de la lógica; pero en las grandes cuestiones, sobre todo en materia económica, *“los votantes no tienen una visión clara de cuáles son sus intereses”*. Lo que tratan de hacer los políticos entonces es definir para ellos una *visión* que redunde al final en su propio provecho. Cabe una pregunta importante: *“¿de dónde proceden las ideas económicas?”* acompañada de una respuesta simple: *“de los economistas, por supuesto”*. Y aquí es aquí donde comienza lo realmente interesante, porque Krugman distingue dos clases de *“economistas”* radicalmente distintos: los *“profesores”* y los *“vendedores de política económica”*, los cuales darán, por lo general, respuestas diferentes.

Los profesores: En el sistema universitario de Estados Unidos, los profesores de economía tienen un cargo estable y consiguen elevar su reputación académica publicando artículos en revistas científicas, de difícil lectura para el común de las personas porque están comúnmente escritos en un denso *lenguaje matemático* y un denso *lenguaje categorial y técnico* propio de su disciplina. El problema que tienen los *profesores* para los políticos no es su incapacidad para comunicarse, sino su incapacidad para decir lo que los políticos quieren (o necesitan) oír, sobre todo cuando están tratando de arrebatar el poder a otros políticos: *“un profesor escribe para otros profesores. Si diera la casualidad de que*

¹ Ver: “John Kenneth Galbraith: *“La Cultura de la Satisfacción”*, Ariel, S. A., Barcelona, España, 1992. 7ª edición 1997. Título original: *“The Culture of the Contentment”*, 1992. Reseña de libros: *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, 2006, Vol. XII, No. 1, por Oscar Viloría Rendón, profesor jubilado, UCV.

escribiera para un público más amplio, independientemente de lo bien o sencillamente que escribiera, siempre tendría en mente la reacción de sus colegas, lo cual le impediría decir cosas que suenen bien” (Krugman).

El prestigio de un *profesor* puede elevarse desarrollando deslumbrantes ideas originales o presentando pruebas definitivas de cómo funciona realmente la economía, pero también un método más seguro es moverse en las *teorías económicas* más conocidas entre los *profesores*, “*que tienden a ser las que mejor se prestan a una elaboración ingeniosa sin innovaciones fundamentales... vertiendo el viejo vino añejo en odres nuevos, normalmente con etiquetas matemáticas más elegantes*”.

Los vendedores de políticas económicas: Al igual que los *profesores* es un intelectual profesional. Puede provenir del mundo académico, o de institutos de creación de opinión pública, o de ambientes universitarios poco ortodoxos. También del periodismo o del derecho. Pero lo que distingue a los *vendedores de política económica* no es tanto su procedencia sino el lenguaje que utilizan y la audiencia a la que dirigen su discurso. Se dirigen a una audiencia más amplia sin las inhibiciones del profesor. Ofrecen diagnósticos inequívocos, dan respuestas fáciles, realizan predicciones económicas sobre lo que va a ocurrir en los próximos meses, escriben y venden libros para el público general, aparecen en los programas de televisión de las primeras horas de la mañana y en los programas de debates de las noches y de los fines de semana.

Resalta Krugman que los *vendedores de política económica* son extraordinariamente útiles para el político: “*Constituyen una fuente de visiones que pueden transformar la percepción que tienen los votantes de sus intereses. Pero sobre todo, en una época de decepciones económicas, están dispuestos a sostener que saben cómo hacer que retorne la magia*”.

EL ARGUMENTO

A finales de los años sesenta había un consenso sobre la *política económica* en Estados Unidos: una *gestión activa* de la economía para conseguir un *alto nivel de empleo* combinado con un estado de bienestar basado en unos impuestos progresivos. Milton Friedman, profesor de la Universidad de Chicago, y luego otros economistas, cuestionan al *keynesianismo*. Sus tesis cobraron fuerza con el impacto de la *estanflación* en los años setenta. Por otra parte Martin Feldstein, profesor de la Universidad de Harvard, señaló una influencia negativa de los impuestos y de los programas públicos en los incentivos para trabajar, para ahorrar y para invertir. Su poder de influencia se elevó cuando el nivel de vida se resintió en 1973.

A finales de los años setenta ha surgido un movimiento político conservador, alrededor de la tesis de que una reducción significativa de los impuestos ocasionaría un aumento sustantivo del crecimiento económico. “¿De dónde procedían los defensores de la economía de la oferta? De las zonas limítrofes de la economía: del periodismo, del Congreso, de consultorías, de institutos de creación de opinión pública conservadores. No promocionaron sus ideas publicando artículos en revistas científicas, sino en las páginas de opinión y en artículos semi-populares”. Y también de profesores renegados como Martin Feldstein”. La economía de la oferta constituyó, además de la idea básica de la campaña electoral de Ronald Reagan, la base de su programa de gobierno, con lo cual los vendedores de políticas económicas de la derecha ocupan el poder y se mantienen en él por doce años, quedando fuera, y reducido a la academia, el monetarismo de Friedman. Pero el crecimiento nunca se aceleró y la magia tampoco retornó y surgieron, más bien, nuevos problemas: aumento acelerado de la desigualdad de la distribución del ingreso, grandes déficits presupuestarios, desaceleración de la productividad.

Al final de los años ochenta, otro grupo de vendedores de políticas económicas han llenado el lugar que ocupaba la economía de la oferta. Se trata de la doctrina del comercio estratégico, que concibe a Estados Unidos, por la analogía, como una compañía gigante que compite con otros países en el mercado mundial. Los defensores del comercio estratégico también ofrecieron el retorno de la magia a la economía norteamericana y fueron a Washington para acompañar al gobierno de Bill Clinton.

Mientras, ¿qué pasó con los profesores? Krugman subraya que durante los años setenta a los años noventa se dieron grandes debates intelectuales entre los economistas de la academia que, independientemente de que los argumentos derivados de los mismos se hayan traducido o no en medidas económicas, han permitido comprender mejor los problemas.

A finales de los años sesenta y comienzo de los setenta se destaca la influencia de Milton Friedman, Universidad de Chicago, premio Nobel 1976, y el “monetarismo”. A finales de los setenta y comienzo de los ochenta, el lugar destacado lo ocupa Robert Lucas, universidad de Chicago, premio Nobel 1995, y Robert Barro, Universidad de Harvard, y la “escuela de las expectativas racionales”, que cuestiona la eficiencia de cualquier política pública, incluida la política monetaria, y pregona la total libertad de los mercados.

En los ochenta se destaca Edward Prescott, Universidad Carnegie-Mellon, premio Nobel 2004, y la “teoría del ciclo económico real”, en el marco de la escuela de las expectativas racionales, que concibe a las fluctuaciones económi-

cas como respuestas de los *mercados libres* a perturbaciones reales aleatorias, superables por la propia eficacia del mercado.

Finalmente Krugman señala que para los primeros años ochenta se destaca George Akerlof, Universidad de Berkeley, premio Nobel 2001, y la tesis de "*la irracionalidad de la racionalidad perfecta*", con <*The Market for "Lemons"*>, (lemons=cacharros: ej. el "*mercado de los carros usados*"), que trata el problema de la *información asimétrica* del mercado (cuando los compradores y vendedores no tienen acceso a la misma información, o donde los vendedores manejan mayor información que los compradores, y también lo contrario), planteamiento parecido a la tesis de la "*racionalidad limitada*" del economista Hebert Simons, premio Nobel 1978, que plantea que a menudo es *racional no ser totalmente racional*. Las personas *casi-racionales*, según Akerlof, pueden comportarse para la *política económica* de forma muy diferente a como se comportan los individuos *perfectamente racionales* idealizados de muchas teorías económicas; y también para explicar las *recesiones*, las cuales se producen porque la gente, aunque es razonable, no es perfectamente racional.

Krugman señala, al hablar de los *profesores* en las primeras páginas de "*Vendiendo Prosperidad*", que Paul Romer es indiscutiblemente el teórico más influyente de los ochenta, aunque no lo reseña porque su enfoque se centra en los "*vendedores de política económica*", pero podemos añadirlo aquí: Paul Romer, Universidad de Stanford, "*la revolución soft*", que muestra un cambio en la preocupación por *políticas de estabilización (o anti-cíclicas)* propia de una sociedad que fabrica *productos físicos*, a otra sociedad cuyo *crecimiento* está basado en el *conocimiento*. A esta línea de estudio del *crecimiento* -conocido como *crecimiento endógeno*- se suma Robert Lucas.

LA ESTRUCTURA DEL LIBRO

El libro está dividido en tres grandes partes. En la primera se sigue la evolución de la *ideología económica conservadora*. En la segunda parte pasa revista al comportamiento del *conservadurismo* en el poder: deslucido *crecimiento económico*, rápido aumento de la *desigualdad de la renta* y crecimiento de los *déficit presupuestarios*. En la tercera parte sigue la pista al resurgimiento del "*keynesianismo*", el surgimiento de una nueva teoría económica más *intervencionista*, y el ascenso de los defensores del "*comercio estratégico*", que ocupa en el *gobierno liberal* (1992) el puesto que ocupaba la "*teoría de la oferta*" en los *gobiernos conservadores* (1980, 1984, 1988) de los Estados Unidos.

UN JUICIO DIFÍCIL

Resulta un tanto difícil realizar un juicio sobre el libro de Paul Krugman "*Vendiendo Prosperidad*" de cuyo veredicto podamos extraer lecciones definiti-

vas. ¿Por qué decimos esto? Porque fue escrito en el año 1993 y trata de hechos: las políticas económicas que resultaron de una relación biunívoca entre políticos y economistas. Los años noventa conforman una década. ¿Qué pasa con 1993? En ese año desemboca un largo período caracterizado por la *prolongada declinación económica* que siguió a la “era de los años dorados” o “era de Keynes” (de final de la segunda guerra mundial del siglo XX hasta 1973), y que comprende las acentuadas *recesiones* (“crisis”) de 1973-74, 1980-82 y 1990-92, con el prólogo de la *recesión* de 1968; un período largo de disminución de la productividad que Krugman llamó “*la era de las expectativas disminuidas o limitadas*” y que Galbraith llamó “*la era de la incertidumbre*”. Después de ocho años de gobierno *liberal*, la *recesión* volvió en el año 2000 y los *conservadores* retornaron al poder en los Estados Unidos.

Partiendo de la “teoría de las ondas largas” de Joseph Schumpeter, la “era de los años dorados” (larga expansión) y la “era de la disminución de las expectativas” o “expectativas limitadas” (prolongada declinación) conforman una “onda larga” cuya resolución pasa por la década de los noventa. Después de la *recesión* 1992-93 y el regreso de los *liberales* al gobierno de los Estados Unidos en 1992, emerge 1993 como un año preludio de los cambios trascendentales del fin del *milenio* y comienzos del *milenio nuevo*. La *visión* natural que ofrecía 1993 era el regreso del “*keynesianismo*”. También fue ésta la *visión* de John Kenneth Galbraith en “*La Cultura de la Satisfacción*”, 1992, quien señalaba que la “*crisis*” podría reponer un “líder” en el *poder* que iniciara un gobierno *rooseveltiano*. Peter Drucker, en “*La Sociedad Poscapitalista*”,² publicado en 1992, tenía una *visión* profética del tipo “*sueño del faraón*, según la cual una *revolución del conocimiento* transformará sustancialmente a la sociedad en el nuevo *milenio*.”

Paul Krugman es un acuciante crítico de su tiempo. Siendo la economía, como ciencia social, una ciencia histórica, es Krugman un mordaz crítico del pensamiento económico contemporáneo. Podría pensarse que los juicios sobre John Kenneth Galbraith y sobre Lester Thurow que hace en el libro comentado resultan exagerados; pero, aparte de estas apreciaciones, “*Vendiendo Prosperidad*” es un libro interesante para conocer la fuente de algunas políticas que el FMI y el Banco Mundial, vendiendo prosperidad, ofrecieron al “*tercer mundo*” y a las “*economías en transición*”, que alguna vez conformaron el *segundo mundo*.

²Ver: Peter Drucker, “*La Sociedad Poscapitalista*”, Sudamericana, Buenos Aires, Argentina, 1992. 7ª edición 1999. Original: “*Post Capitalist Society*”, 1992. Reseña de libros: *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, 2006, Vol. XII, No. 1, por Oscar Viloria Rendón, profesor jubilado, UCV.