

Paul Krugman

Peddling prosperity. Economic sense and nonsense in the age of diminished expectations

Nueva York, Norton & Co., 1994

JORDI PALAFOX

Universidad de Valencia e I.V.I.E.

Se coincide o no en considerar a Paul Krugman como el mejor joven economista estadounidense, distinción que obtuvo en 1991, parece difícil no considerarlo como uno de los más sugestivos del actual panorama académico de los Estados Unidos. A sus relevantes aportaciones en el campo de la teoría del comercio internacional [un buen resumen puede verse en P.R. Krugman (1990a)], este catedrático de economía, hasta ahora en el M.I.T, suma el haber combinado su labor de investigación académica o de asesoramiento institucional con la publicación de textos dirigidos al gran público. Un resultado de su firme convencimiento en la veracidad de la afirmación de J.M. Keynes, con la que se abre, y acaba, *Peddling Prosperity*, acerca de la importancia de las ideas económicas, acertadas o erróneas, en las sociedades contemporáneas.

Este nuevo libro se integra dentro de esta última vertiente de su actividad y destaca, al igual que el anterior [véase P.R. Krugman (1990b)], por una envidiable claridad al explicar ideas económicas complejas haciéndolas accesibles, aun con la inevitable pérdida de algún matiz, a lectores con nociones elementales de economía como pueden ser, en el terreno universitario, los estudiantes de primeros cursos de licenciatura. A lo largo de sus páginas es posible encontrar una descripción sencilla y comprensible de los elementos centrales de su contribución a la teoría del comercio internacional o de aportaciones hoy ya clásicas como el ciclo económico *keynesiano*, el monetarismo de Friedman, las expectativas racionales de Lucas o las críticas a éstas de Akerlof. Y ello manteniendo una línea narrativa en la mayor parte del volumen tan amena como atractiva para cuantos estén interesados en la evolución histórica reciente de los Estados Unidos y en la interacción entre ideas económicas y política económica.

Porque el libro no es sólo una descripción de las ideas más influyentes durante los tres últimos decenios en los Estados Unidos; es una apasionada historia de los grandes debates económicos desde 1973 y de su influencia en el mensaje político y en la actuación económica de los sucesivos presidentes, desde Ronald Reagan a William Clinton. Unos debates y una difusión entre el público —casi nunca rigurosa, como la obra muestra— dominada por el conservadurismo hasta finales de los ochenta y cuya influencia en España durante la última década no ha sido escasa.

Dividido en tres grandes secciones, cada una de ellas, pero en especial las dos primeras, contienen innumerables ejemplos de la capacidad del autor para explicar con claridad y sencillez las ideas con mayor influencia pública del que-hacer de los economistas académicos y su distorsión al interrelacionarse con los postulados de quienes denomina “policy entrepreneur”. Un grupo de economistas o periodistas, entre los cuales Galbraith, Laffer o Reich serían los universitarios más conocidos entre nosotros, dedicados, fundamentalmente, a divulgar ideas económicas de gran atractivo pero a menudo incorrectas o simplemente falsas.

Un grupo de profesionales hacia el que Krugman no ahorra la ironía, cuando no comentarios más cáusticos como en los tres casos mencionados. Dos atributos de las numerosas sintéticas presentaciones curriculares realizadas a lo largo de las trescientas páginas del libro que, en ocasiones, se asemejan en exceso a un enfrentamiento estrictamente personal. Como, por mencionar dos ejemplos, las referencias a la apariencia personal de Robert Mundell (pág. 88) o los ataques implícitos a las tesis de Laura Tyson (págs. 249 y ss.) distorsionando sus planteamientos al subsumirlos bajo los de Thurow. Sorprendentemente, sin embargo, la actual Presidente del Consejo de Asesores Económicos no es mencionada a pesar de ser, junto a Lawrence Summers, la profesora más influyente de la actual administración federal. Ni hay tampoco referencia alguna a su no menos influyente obra (dentro, al menos, de la administración demócrata) [L.A. Tyson (1992)] sobre las características del comercio en las industrias de alta tecnología. Un problema, ficticio o real, que el libro no aborda. Aspectos ambos sólo simplícidamente corregidos en un artículo posterior [P. Krugman (1994)].

Debe subrayarse, sin embargo, que de estos crudos e irónicos comentarios no se libran tampoco ni sus colegas del mundo académico (entre los que cabe suponer que el autor desea ser incluido) ni la propia capacidad de la ciencia económica para resolver problemas o explicar hechos relevantes, aun cuando, en estos dos casos, el tratamiento es más considerado. Los primeros quedan definidos como un grupo cerrado, menos influyente de lo que a sus miembros les gusta pensar, dedicados a publicar miles de artículos al año “la mayor parte sin interés alguno y muchos imposibles de leer al estar llenos de densas matemáticas y escritos en una jerga todavía más densa” (pág. 8). Y sobre la segunda, aun reconociendo los avances de los últimos decenios, Krugman reconoce abiertamente tanto su incapacidad para convertir en rico un país pobre o recuperar la magia del crecimiento una vez que ésta ha desaparecido (pág. 10), como para explicar las razones de la caída en la tasa de aumento de la productividad en Estados Unidos durante las últimas décadas (pág. 58) o del aumento de la desigualdad en los ochenta (págs. 146 y 283).

Es, sin duda, en la primera de las tres partes que componen el libro, “El ascenso de la economía conservadora”, en donde la combinación de las cualidades del texto apuntadas alcanza cotas más elevadas. Sus tres capítulos sintetizan en poco más de ochenta páginas la transformación de la macroeconomía provocada por los logros de los economistas conservadores durante los años setenta en sus críticas a las concepciones entonces vigentes del *keynesianismo*, la fiscalidad o el Estado del Bienestar y su simplificación posterior en manos de divulgadores como Laffer. Unos “policy entrepreneurs” que alcanzaron una notable influencia pública gracias a Reagan –y quizá habría que añadir, aunque no se mencione, a la ineficiencia de la Administración de Carter y los excesos del asistencialismo demócrata– a pesar, según el autor, de que los “Supply-Siders” nunca fueron

tomados en consideración por el mundo universitario conservador. Lo cual no es obstáculo para que Krugman reconozca sin paliativos que el programa intelectual de éste último, liderado por Friedman, dominó el quehacer académico en macroeconomía y finanzas públicas durante buena parte de los años setenta y ochenta (pág. 984).

No menos interés tiene la segunda parte: “Los conservadores en el poder”. Sus cuatro capítulos tienen el objetivo común de mostrar los limitados logros prácticos de las ideas conservadoras en tres campos fundamentales: crecimiento, distribución de la renta y déficit presupuestario. Pero con la misma coherencia que caracteriza las páginas precedentes, el autor evita cualquier tipo de análisis parcial de estos tres aspectos.

En el primer caso, por ejemplo, reconociendo desde el inicio la imposibilidad de utilizar las cifras de crecimiento anual medio para evaluar los logros de los doce años de gobierno republicano debido a sus fuertes oscilaciones. Lo cual determina una enorme variación de los resultados según los años tomados en consideración, permitiendo la defensa de conclusiones opuestas. Es en el bajo aumento de la productividad donde deben concretarse las críticas según Krugman. Un aspecto crucial, como es conocido, de sus tesis, al que contribuyeron, según él, la medidas adoptadas bajo la administración republicana al reducir la proporción de la inversión pública en el PNB sin conseguir el aumento de la privada. Pero ello no le impide escribir que “es injusto asignar a estas políticas más que una fracción de la responsabilidad en tan pobres resultados” (pág. 124). Los méritos que dominan el examen del punto anterior están presentes también al abordar el análisis del retroceso en la igualdad de la distribución de la renta durante aquellos años. En este caso, frente a la fácil opción de subrayarlo acumulando evidencia, el texto insiste en que lo importante es explicar sus causas. Y tras repasar las principales explicaciones (la globalización de la economía y el desarrollo de nuevas tecnologías), no duda en reconocer “que no sabemos muy bien realmente por qué aumentó la desigualdad” (pág. 150). Lo cual, se recalca, no es incompatible con la posible adopción de medidas para paliarla.

Por contra, al acometer la descripción de los negativos efectos del aumento del déficit público, cuyo origen se encuentra, según el autor, en las reducciones impositivas de la etapa Reagan, su intento de combatir la opinión de que constituye una de las principales amenazas para el futuro del crecimiento económico, mayoritaria entre los ciudadanos de los Estados Unidos, es menos convincente. Es muy posible que, como se sostiene, la percepción de su importancia sea exagerada. Pero es difícil imaginar su alteración ofreciendo como principal argumento una estimación de su impacto sobre el PNB del período limitada al cálculo de la rentabilidad que hubieran alcanzado los fondos absorbidos por el Estado si hubieran sido invertidos por el sector privado según la tasa media de rentabilidad en éste o cuestionando, sin aportar ningún razonamiento, la trascendencia de la inversión pública en infraestructuras o en capital humano.

Es a partir de aquí donde el libro comienza a reducir, lenta pero sostenidamente, sus principales atractivos. No se trata de defender su ausencia en su tercera y última parte —“El péndulo oscila”—, en donde se sintetiza el cambio de orientación de gran parte de los economistas dedicados a macroeconomía desde la crisis de comienzos de los noventa que ha conducido a un resurgimiento del *keynesianismo* y, más en general, a un mayor escepticismo acerca de la capacidad del mercado de realizar la asignación óptima de recursos en todos los casos. De hecho,

en estas páginas se encuentra un magnífico capítulo titulado “En el largo plazo Keynes todavía esta vivo” y unas descripciones, sintéticas y comprensibles para un lector no especializado, de los decisivos trabajos de Akerlof o del influyente artículo de Paul David [David (1985)] además de las aportaciones del propio Krugman (geografía, rendimientos crecientes e importancia de la historia).

Pero, a medida que se avanza en la lectura de los tres capítulos de esta sección, y más todavía en la del apéndice al último de ellos, el texto pierde gran parte de la claridad y de la globalidad de planteamientos, característicos hasta ese momento, provocando la impresión tanto de haber sido finalizados precipitadamente como de que su objetivo es reivindicar la importancia de los trabajos académicos del autor. No es sólo que algunos apartados resulten difíciles de encajar en la sólida línea argumental presente hasta ese momento y hasta pintorescos (en especial el titulado “economistas versus el comercio estratégico” en el que, junto a una notable ausencia de argumentos, acaba resultando que “los economistas” son dos, uno de ellos el propio Krugman) o que el titulado “Lo que debería hacerse” sea decepcionante en su brevedad (poco más de dos páginas) y consistencia con lo expuesto previamente acerca de la importancia de los rendimientos crecientes en la consolidación de nuevos sectores. Es, sobre todo, que la interrelación entre las aportaciones de la nueva economía *keynesiana*; su distorsionada adaptación por los nuevos “policy entrepreneurs” (reducidos a Lester Thurow y Robert Reich) y los planteamientos dominantes en la nueva administración federal es, en mi opinión, confusa y queda reducida a temas directamente vinculados a la teoría del comercio internacional. Y sin negarle a este problema o a las aportaciones de Krugman un ápice de su importancia, es discutible que sus ideas o los problemas que abordan (ya sintetizadas para el público no especializado en *Geografía y Comercio* [Krugman (1991)]) sean el origen central del debate económico hoy en los Estados Unidos como lo fueron las defendidas en su día por Friedman.

Este hecho no anula la gran utilidad del conjunto de la obra para divulgar de forma clara y sencilla las ideas económicas más influyentes en la historia reciente de los Estados Unidos, cuyas repercusiones en España han sido apreciables, o para llamar la atención sobre la trascendencia del aumento de la productividad en el crecimiento sostenido. Pero sí provocará decepción entre los lectores que esperen encontrar en esta última parte una explicación convincente de la influencia de los economistas académicos en la oscilación del péndulo defendida por el autor. A partir de lo expuesto, la conclusión es que esta influencia ha sido limitada, bastante difusa y, en todo caso, provocada por los académicos situados en la frontera con el mundo de los “policy entrepreneurs”. Lo cual no es descartable (sobre todo si se acepta la influencia sobre la obra de los economistas que trabajan en la Universidad de la preocupaciones de la sociedad que les rodea), pero sí contradictorio con lo que Krugman pretende mostrar acerca de la relevancia de sus aportaciones.



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

David, P. (1985): “Clio and the economics of QWERTY”, *American Economic Review*, págs. 332-337.

- Krugman, P.R. (1990a): *Rethinking International Trade*, Cambridge, MA-Londres, The M.I.T. Press.
- Krugman, P.R. (1990b): *The Age of Diminishing Expectations: U.S. Economic Policy in the 1990's*, Cambridge, MA., The M.I.T. Press, 1990. (Traducción castellana: Barcelona, Ariel, 1991).
- Krugman, P.R. (1991): *Geography and Trade*, Cambridge, MA., The M.I.T. Press. (Traducción castellana: Barcelona, A. Bosch).
- Krugman, P.R. (1994): "Competitiveness: A Dangerous Obsession", *Foreign Affairs*, marzo-abril, págs. 28-44.
- Tyson, L.A. (1992): *Who's Bashing whom?. Trade Conflict in High Technology Industries*, Washington, Institute for International Economics.