Ganador del Premio Nobel de Economía

PAUL KRUGMAN

CONTRA LOS ZOMBIS

ECONOMÍA, POLÍTICA Y LA LUCHA POR UN FUTURO MEJOR

CRÍTICA

Índice

PORTADA
SINOPSIS
PORTADILLA
A LA MEMORIA
AGRADECIMIENTOS
INTRODUCCIÓN
1. SALVAR LA SEGURIDAD SOCIAL
DESPUÉS DE LAS «ELECCIONES CAQUIS»
LA SEGURIDAD SOCIAL ASUSTA
INVENTAR UNA CRISIS
APOSTAR POR EL FRACASO
LECCIONES DE LA SEGURIDAD SOCIAL
RECUERDOS DE LA PRIVATIZACIÓN
LO QUE EL GOBIERNO SABE HACER MEJOR
2. EL CAMINO HASTA EL OBAMACARE
LA ELABORACIÓN DE UN PROGRAMA POSITIVO
UNA ASISTENCIA SANITARIA FRÁGIL
ATENCIÓN SANITARIA CONFIDENCIAL
EL TERROR SANITARIO
EL JUEGO DE LA ESPERA
LAS ESPERANZAS DE LA ASISTENCIA SANITARIA
EL FRACASO DEL MIEDO
EL OBAMACARE NO FRACASA
HORRORES SANITARIOS IMAGINARIOS
3. EL ATAQUE CONTRA EL OBAMACARE
EL CAUCUS DE LA CRUELDAD
SI TIENE TRES PATAS ESTÁ BIEN
EL GENIO MUY ESTABLE DE OBAMACARE
ENFERMAD, ARRUINAOS Y MORID
CÓMO PUEDEN CUMPLIR LOS DEMÓCRATAS LA PROMESA DE LA ASISTENCIA SANITARIA
4. LA BURBUJA Y SU ESTALLIDO
LA SUMA DE TODOS LOS MIEDOS
QUEDARSE SIN BURBUJAS
ESE SONIDO SIBILANTE
LA GRAVEDAD DE LA CRISIS FINANCIERA

LA ECONOMÍA MADOFF
LA ESTRATEGIA DEL IGNORANTE
NADIE ENTIENDE LA DEUDA
5. LA GESTIÓN DE LA CRISIS
EL TRIUNFO DE LA MACROECONOMÍA
LA ECONOMÍA DE LA DEPRESIÓN
EL MODELO IS-LM
LA ARITMÉTICA DEL ESTÍMULO (PARA EXPERTOS, PERO IMPORTANTE)
LA BRECHA DE OBAMA
LA TRAGEDIA DEL ESTÍMULO
6. LA CRISIS EN LA CIENCIA ECONÓMICA
EL COSTE DE LAS MALAS IDEAS
LOS MÍTICOS AÑOS SETENTA
AQUEL ESPECTÁCULO DE LOS AÑOS OCHENTA
¿CÓMO PUDIERON EQUIVOCARSE TANTO LOS ECONOMISTAS?
MALA FE, PATETISMO Y ECONOMÍA DE LOS REPUBLICANOS
¿QUÉ TIENEN DE MALO LAS FINANZAS FUNCIONALES?
7. AUSTERIDAD
GENTE MUY SERIA
LOS MITOS DE LA AUSTERIDAD
LA DEPRESIÓN DEL EXCEL
EMPLEOS, APTITUDES Y ZOMBIS
EMBUSTE ESTRUCTURAL
8. EL EURO
UN PUENTE LEJANO
EL PRISIONERO ESPAÑOL
EL BATACAZO DEL ABEJORRO
EL SUEÑO IMPOSIBLE DE EUROPA
¿QUÉ DIABLOS ESTÁ PASANDO EN EUROPA?
9. IMPOSTORES FISCALES
LA CREDULIDAD DE LOS GRUÑONES DEL DÉFICIT
EL ESTAFADOR
LA COMISIÓN SECUESTRADA
¿EN QUÉ CONSISTE EL PLAN DE PAUL RYAN?
UNAS BOLAS DE NIEVE QUE SE DERRITEN
LOS DEMÓCRATAS Y LA DOBLE MORAL
CÓMO FINANCIAR UN PLAN PROGRESISTA
10. LA REBAJA DE IMPUESTOS
EL ZOMBI POR EXCELENCIA
EL MANIFIESTO DE LOS TWINKIES

EL MAYOR ENGAÑO FISCAL DE LA HISTORIA
LA ESTAFA FISCAL DE TRUMP, SEGUNDA FASE
¿POR QUÉ EL RECORTE TRIBUTARIO DE TRUMP SE HA QUEDADO EN NADA?
LA REBAJA FISCAL DE TRUMP ES TODAVÍA PEOR DE LO QUE HABÉIS OÍDO
LA ECONOMÍA DE COBRAR MÁS IMPUESTOS A LOS QUE MÁS GANAN
ELISABETH WARREN Y TEDDY ROOSEVELT
11. GUERRAS COMERCIALES
LAS GLOBOBADAS Y LA REACCIÓN EN CONTRA
¡OH, QUÉ GUERRA COMERCIAL TAN AGITADA!
UN MANUAL DE GUERRA COMERCIAL
VOLVER A CORROMPER LOS ARANCELES
12. DESIGUALDAD
EL SESGO DE ESTADOS UNIDOS
LOS RICOS, LOS DERECHOS Y LOS HECHOS
LICENCIADOS FRENTE A OLIGARCAS
DINERO Y MORALIDAD
LOS ROBOTS NO TIENEN LA CULPA DE LOS SALARIOS BAJOS
¿QUÉ PASA EN TRUMPLANDIA?
13. LOS CONSERVADORES
EL MOVIMIENTO CONSERVADOR
EL MISMO VIEJO PARTIDO
CANTOR Y EL FIN DE UN MOVIMIENTO
EL GRAN ESPEJISMO DEL CENTRO DERECHA
LUGARES VACANTES DE LA POLÍTICA ESTADOUNIDENSE
14. ¡AH! ¡SOCIALISMO!
ACOSO AL ROJO EN EL SIGLO XXI
CAPITALISMO, SOCIALISMO Y FALTA DE LIBERTAD
ALGO NO ESTÁ PODRIDO EN DINAMARCA
LA AMENAZA SOCIALISTA QUE INVOCA TRUMP
15. EL CLIMA
LO MÁS IMPORTANTE
TRUMP Y LOS NEGACIONISTAS DEL CAMBIO CLIMÁTICO
LA INMORALIDAD DEL NEGACIONISMO DEL CAMBIO CLIMÁTICO
EL NEGACIONISMO CLIMÁTICO, LA PRUEBA DEL TRUMPISMO
ESPERANZAS PARA UN AÑO NUEVO VERDE
16. TRUMP
¿POR QUÉ NO LO PEOR?
EL PARANOICO ESTILO DE LA POLÍTICA REPUBLICANA
TRUMP Y LA ARISTOCRACIA DEL FRAUDE

DEJEN DE LLAMAR POPULISTA A TRUMP
SECTARISMO, PARÁSITOS Y POLARIZACIÓN
ESTADOS UNIDOS NO ESTÁ LIBRE DEL FASCISMO
¿QUIÉN TEME A NANCY PELOSI?
LA VERDAD Y LA VIRTUD EN LA ERA DE TRUMP
EL MONSTRUOSO DESENLACE DEL CONSERVADURISMO
VIRILIDAD, PASTA, MCCONNELL Y TRUMPISMO
17. SOBRE LOS MEDIOS
MÁS ALLÁ DE LAS NOTICIAS FALSAS
GATO POR LIEBRE
EL TRIUNFO DE LO TRIVIAL
¿TIENE ALGÚN SENTIDO EL ANÁLISIS ECONÓMICO?
EL AÑO QUE VIVIMOS ESTÚPIDAMENTE
HILLARY CLINTON RECIBE EL TRATO DE AL GORE
18. PENSAMIENTOS ECONÓMICOS
LA CIENCIA LÚGUBRE
CÓMO TRABAJO
LA INESTABILIDAD DE LA MODERACIÓN
POR QUÉ SOY UN CRIPTOESCÉPTICO
CRÉDITOS DE LOS ARTÍCULOS
NOTAS
CRÉDITOS

Gracias por adquirir este eBook

Visita **Planetadelibros.com** y descubre una
nueva forma de disfrutar de la lectura

¡Regístrate y accede a contenidos exclusivos!

Primeros capítulos
Fragmentos de próximas publicaciones
Clubs de lectura con los autores
Concursos, sorteos y promociones
Participa en presentaciones de libros

PlanetadeLibros

Comparte tu opinión en la ficha del libro
y en nuestras redes sociales:

Explora **Descubre** **Comparte**

SINOPSIS

Nadie como Paul Krugman para acercarnos a los principales conceptos económicos y las ideas que mueven gran parte de nuestras políticas públicas y para explicar con lucidez problemas económicos a menudo confusos.

En *Contra los zombis*, Krugman reúne más de noventa artículos —muchos publicados en *The New York Times*— en dieciocho secciones organizadas temáticamente y enmarcadas en el contexto de un debate más amplio. En ellas aborda temas como la seguridad social, la atención médica, la crisis financiera de 2008 y sus secuelas, los mitos de la austeridad, la economía europea, los recortes de impuestos, las guerras comerciales, la desigualdad, el cambio climático y, sobre todo, el daño infligido por Donald Trump. Muchas de las piezas son argumentos contundentes contra la economía zombi, «una idea que debería haber sido eliminada por la evidencia, pero que se niega a morir».

Contra los zombis es Krugman en estado puro y una guía indispensable para el discurso político y económico de dos décadas en los Estados Unidos y en todo el mundo. Con pinceladas rápidas y vívidas, Krugman aporta a sus lectores las claves necesarias para desbloquear los conceptos ocultos tras los principales problemas de política económica de nuestro tiempo.

Paul Krugman

Contra los zombis

Economía, política y la lucha por un futuro mejor

Crítica
Barcelona

A la memoria de mi difunto colega y amigo Uwe Reinhardt, que hizo más que nadie para promover el debate de la economía de la salud y, en particular, me ayudó a evitar hacer el ridículo.

Agradecimientos

La mayor parte de los artículos de este libro fueron publicados originalmente como columnas periodísticas y la propia naturaleza del columnismo impide casi por definición la consulta en tiempo real o incluso la colaboración. Uno se despierta, toma café, decide sobre qué va a escribir (planear con antelación no funciona casi nunca, porque acaba siendo superado por los acontecimientos) y entrega algo a las 5.00 de la tarde. Las entradas en los blogs, que pueden pasar de ser una idea vaga a ser de dominio público en una hora o menos, brindan aún menos oportunidades para la discusión. En la mayoría de los casos, la única persona a la que pude recurrir en busca de revisión y críticas productivas fue mi esposa, Robin Wells, que a menudo hizo observaciones muy valiosas.

Sin embargo, el columnismo se basa en el contexto que enmarca el debate permanente de temas. He recurrido a la sabiduría de muchas personas durante los quince años de trabajo que se documentan aquí. Intentaré nombrar a algunas, siendo plenamente consciente de que se trata de una lista sumamente incompleta y de que olvido injustamente a muchas. He escrito, literalmente, miles de columnas y entradas en el blog durante ese período, y muchas veces ni siquiera puedo acordarme de a quiénes recurrí en busca de los conocimientos especializados necesarios.

Sobre la asistencia sanitaria, conté con la gran ayuda de Uwe Reinhardt, a quien dedico este libro, y de Jonathan Gruber.

Dean Baker me ayudó a convencerme de que teníamos un enorme problema de burbuja inmobiliaria.

Brad DeLong y yo formamos una especie de tándem para pedir una respuesta keynesiana a la crisis.

Mi exposición de los problemas con las finanzas de los mercados eficientes se basó ampliamente en el trabajo de Justin Fox.

Mike Konczal me ayudó a comprender la lógica defectuosa de la economía de la austeridad y Simon Wren-Lewis a entender por qué impera esta en el Reino Unido.

Richard Kogan fue, creo, la primera persona en alertarme de la inexistencia de un problema de efecto bola de nieve de la deuda.

Emmanuel Saez y Gabriel Zucman, además de enseñarnos muchísimo a todos sobre impuestos, me ayudaron mucho a comprender las nuevas propuestas de los demócratas, en especial el impuesto sobre el patrimonio de Warren.

Chad Bown me explicó lo que estaba sucediendo con los aranceles de Trump.

Larry Mishel me enseñó casi todo lo que sé sobre la relación o la falta de la misma entre la tecnología y la desigualdad. De manera más general, he confiado muchas veces en mi colega del Stone Center, Janet Gornick, para entender el significado de los datos sobre la desigualdad.

Casi todo lo que sé sobre el movimiento conservador se lo debo a Rick Perlstein.

Otra colega de Stone Center, Leslie McCall, me ayudó a entender bien (o, al menos, no tan mal) la ciencia política de las actitudes de los votantes hacia los impuestos y el gasto.

La correspondencia con el irrepetible Michael Mann me ayudó a entender la sucia política de la climatología.

Por último, unas palabras de agradecimiento para Drake McFeely, de Norton, que ha publicado mis libros comerciales, y ha conseguido que sean inmensamente mejores de lo que habrían sido, desde mucho antes de que empezara a escribir para *The New York Times*.

Introducción
La buena batalla

Ser comentarista en los medios nunca formó parte del plan.

Cuando terminé los estudios de posgrado en 1977, imaginé que dedicaría mi vida a la docencia y a la investigación. Suponía que, de terminar desempeñando algún papel en el debate público, sería como tecnócrata, alguien que, de manera imparcial, proporcionara a los responsables de formular políticas información sobre lo que funcionaba y lo que no.

Y si nos fijamos en mis investigaciones más citadas, la mayor parte son bastante apolíticas. En la lista predominan los artículos sobre geografía económica y comercio internacional. Estos textos no son solo apolíticos; en su mayoría, ni siquiera versan sobre política. Más bien son intentos de entender las pautas comerciales mundiales y la localización de las industrias. Se trata, por utilizar la jerga económica, de «economía positiva» (un análisis de cómo funciona el mundo), no de «economía normativa» (prescripciones sobre cómo debería funcionar).

Pero en el Estados Unidos del siglo XXI todo es político. En muchos casos, aceptar lo que dicen los datos sobre una cuestión económica es visto como un acto partidista. Por ejemplo, ¿repuntará la inflación si la Reserva Federal compra un montón de bonos del Estado? La respuesta empírica inequívoca es «no» si la economía está deprimida: la Fed compró bonos por valor de tres billones de dólares después de la crisis financiera de 2008 y la inflación se mantuvo baja. Sin embargo, las afirmaciones de que la política de la Fed era peligrosamente inflacionaria se convirtieron, en la práctica,

en la opinión oficial de los republicanos, de modo que el simple hecho de reconocer la realidad pasó a ser visto como una postura progresista.

En realidad, en ciertos casos incluso formular determinadas preguntas se considera un acto partidista. Si uno pregunta qué está ocurriendo con la desigualdad de ingresos, algunos conservadores le tildarán de antiamericano. Desde su punto de vista, incluso sacar a colación la distribución de la renta, o comparar el crecimiento de los ingresos de la clase media con el de los ricos, es «cháchara marxista».

Y no trata solo de economía, naturalmente. Si acaso, los economistas lo tenemos fácil en comparación con los climatólogos, que sufren persecución por llegar a conclusiones que intereses poderosos preferirían que no se hicieran públicos. O pensemos en los sociólogos que estudian las causas de la violencia con armas: entre 1996 y 2017, los Centros para el Control de Enfermedades tenían literalmente prohibido financiar investigaciones sobre heridas y muertes causadas por armas de fuego.

Entonces, ¿qué tiene que hacer un aspirante a investigador? Una respuesta es ignorar el fragor político y seguir investigando. Se trata de una elección que puedo respetar y, para la mayoría de los expertos, incluso de los economistas, es la decisión correcta.

Pero también necesitamos intelectuales públicos: personas que comprendan y respeten la investigación, pero estén dispuestos a saltar a la palestra política.

Este libro es una recopilación de artículos, en su mayoría escritos para *The New York Times*, donde intenté desempeñar esa función. Más adelante hablaré de cómo alcancé esa posición y de lo que intento hacer con ella. No obstante, primero formulemos una pregunta diferente: ¿a qué se debe toda esta politización?

Las raíces de la politización

Son muchas las cuestiones políticas y cabe imaginar que los ciudadanos mantienen una amplia variedad de posturas que no se corresponden con un simple eje derecha-izquierda. Por ejemplo, es posible que haya votantes que estén claramente a favor del control de armas y reclamen políticas agresivas para combatir el calentamiento global, pero quieran ver la Seguridad Social y el Medicare privatizados, cuando no eliminados.

No obstante, la política en el Estados Unidos moderno es, en la práctica, bastante unidimensional. Esto es especialmente cierto entre los representantes electos. Dígame cuál es la postura de un miembro del Congreso sobre asuntos como la sanidad universal y puedo predecir qué piensa en materia de política climática, y viceversa.

¿Qué define esta única dimensión política? Se trata, básicamente, del tradicional *continuum* izquierda-derecha: ¿Qué papel cree que deberían desempeñar las políticas públicas en la reducción de los riesgos y las desigualdades de una economía de mercado? ¿Quiere que la sociedad se parezca a la moderna Dinamarca, con sus elevados impuestos, su fuerte red de seguridad social y sus amplias protecciones a los trabajadores o a Estados Unidos durante la Edad de Oro, cuando predominaba el *laissez-faire*?

En cierto nivel, este eje de la discordia tiene que ver con los valores. Las personas de izquierdas tienden a tener un concepto de la justicia social en el sentido formalizado por el filósofo John Rawls: creen que las personas deben defender la sociedad que elegirían si no supieran quiénes van a ser ni qué papel van a desempeñar. Básicamente, esta postura moral es la de «Bien podría ser yo, por la gracia de Dios», aunque a menudo sin la parte de Dios.

En cambio, las personas de derechas consideran (así lo afirman al menos) que la intervención del estado para reducir la desigualdad y el riesgo es inmoral. Gravar a los ricos para ayudar a los pobres es, en su opinión, un tipo de robo, por muy loable que sea el fin.

La economía no puede determinar qué valores ha de tener uno. Sin embargo, puede aclarar qué puede esperarse de una política que refleja un conjunto concreto de valores. Aquí es donde entra en

juego la politización. En particular, quienes se oponen a que el gobierno desempeñe un papel mayor suelen argumentar que dicho papel no es solo inmoral, sino también contraproducente, e incluso destructivo. Y si los datos no coinciden, atacan tanto a los datos como a quienes los presentan.

En principio, este tipo de politización podría provenir tanto de la izquierda como de la derecha. De hecho, ha habido momentos y lugares en los que poderosos actores se han negado a reconocer, por ejemplo, que los controles de precios provoquen alguna vez escasez o que la impresión de moneda cause alguna vez inflación; véase la historia reciente de Venezuela. Incluso en Estados Unidos, algunas personas de izquierdas le tildarán a uno (bueno, a mí) de cómplice de los intereses de las empresas por apuntar que existen múltiples maneras de conseguir una cobertura sanitaria universal, que se puede lograr al tiempo que se preserva un papel significativo para el seguro privado.

No obstante, dadas las realidades del dinero y el poder, en el actual Estados Unidos la mayor parte de la politización refleja en todos sus aspectos presiones de la derecha.

A fin de cuentas, aunque hay argumentos filosóficos a favor de una sociedad con baja tributación y un gobierno mínimo, el conservadurismo moderno se basa menos en la convicción filosófica que en el hecho de que hay personas que ganarían mucho personalmente si volviéramos sobre nuestros pasos hasta la Edad de Oro. Puede que no sean muchas, pero son extremadamente ricas. Redunda mucho en su interés promover la idea de que avanzar en su dirección preferida sería bueno para todos. Y el apoyo financiero de multimillonarios derechistas es una poderosa fuerza que impulsa las ideas zombis, ideas que van dando tumbos arrastrando los pies y devorando el cerebro de la gente, pese a haber sido refutadas por las pruebas.

La más persistente de estas ideas zombis es la insistencia en que gravar a los ricos es sumamente destructivo para la economía en su conjunto y que las rebajas fiscales a las rentas altas producirá

un crecimiento económico milagroso. Esta doctrina sigue fracasando en la práctica, pero se ha ido afianzando cada vez más en el Partido Republicano.

Hay otras ideas zombis. Si se quiere un estado con una fiscalidad baja y pocas prestaciones, se debe afirmar que los programas de protección social son perjudiciales e inviables, de modo que han de dedicarse muchos esfuerzos a insistir en que es imposible proporcionar una cobertura sanitaria universal, aun cuando todos los países avanzados menos Estados Unidos lo han conseguido de una u otra manera.

Esa es la idea. Sin embargo, aunque es fácil entender la politización del análisis de la tributación y el gasto, ¿por qué se extiende a ámbitos que no coinciden tan obviamente con los intereses de clase? Si los multimillonarios también necesitan que el planeta sea habitable, ¿por qué se ha convertido la urgencia climática en un asunto de izquierda-derecha? Si las recesiones afectan negativamente a todo el mundo, ¿por qué se oponen los conservadores a la impresión de moneda para combatir las crisis? ¿Y por qué están las actitudes raciales tan estrechamente relacionadas con las posiciones sobre la tributación y el gasto?

Buena parte de la respuesta es que los actores políticos creen, con razón en mi opinión, que existe una especie de efecto de halo que vincula todas las formas de activismo gubernamental. Si los ciudadanos se convencen de que necesitamos una política pública para reducir las emisiones de los gases de efecto invernadero, se vuelven más receptivos a la idea de que necesitamos políticas públicas para reducir la desigualdad. Si se convencen de que la política monetaria puede combatir las recesiones, es más probable que apoyen políticas que amplíen el acceso a la asistencia sanitaria.

Esto ha sido siempre así. Ya en los años cuarenta y cincuenta, la derecha estadounidense luchó ferozmente contra la economía keynesiana, hasta el punto de que intentó impedir que se enseñara en las universidades pese a que John Maynard Keynes la describió correctamente como una doctrina «moderadamente conservadora»,

como una manera de preservar el capitalismo, no de reemplazarlo. ¿Por qué? Porque veían en ella el principio de un gobierno más grande en general. No obstante, ahora estamos mucho más polarizados políticamente que entonces y la politización está aún más extendida.

Además del efecto de halo, está también el efecto de la estrategia política. Verán, la política en Estados Unidos solía tener dos dimensiones, no una; había un eje derecha-izquierda, pero también un eje de igualdad-segregación racial. Y, hasta la fecha, hay un número significativo de votantes que defienden un gobierno grande para ellos, pero no les gustan las personas con la piel más oscura. (Lo contrario, la postura libertaria —un gobierno pequeño con tolerancia racial— es lógicamente coherente, pero no parece tener muchos partidarios a excepción de unas decenas de tipos con pajarita.) Sin embargo, no existen prácticamente políticos racistas que sean partidarios de un gobierno grande. En su lugar, la derecha económica ha intentado ganarse a los blancos de clase trabajadora, pese a que ataca programas de los que dependen, centrándose en su animosidad racial. De este modo, la tolerancia racial y otros tipos de progresismo social, como la igualdad de género y los derechos LGBTQ, se han visto envueltos en la misma división política que todo lo demás.

El resultado de todo esto es, como ya he dicho, que todo es político. Como reza la famosa cita de Daniel Patrick Moynihan, «todo el mundo tiene derecho a tener su propia opinión, pero no sus propios hechos», pero en el actual Estados Unidos muchas personas creen tener derecho a sus propios hechos. Esto significa que el sueño tecnocrático, la idea de ser un analista políticamente neutral que ayuda a los responsables políticos a gobernar más eficazmente, está muerto, al menos de momento. No obstante, este no es el único papel que pueden desempeñar los expertos a los que nos preocupa adónde nos dirigimos como sociedad.

La opinión de los expertos en tiempos de polarización

Supongamos que usted sabe mucho sobre una materia técnica como la economía, pero también quiere incidir en el discurso público, es decir, en la forma en que las personas que no conocen ni les interesan las cuestiones técnicas hablan sobre este tema. Obviamente, describe mi situación, pero también se puede aplicar a otras personas. Hay otros economistas que se han incorporado a la esfera pública, personas como Joseph Stiglitz, un gran economista que se ha reinventado como un intelectual público, o Simon Wren-Lewis en Gran Bretaña. Asimismo, cada vez son más los periodistas con una buena formación en economía, como David Leonhardt en *The New York Times* o Catherine Rampell en *The Washington Post*. ¿Qué hace falta para desempeñar eficazmente este papel?

La última sección de este libro contiene un artículo que escribí en 1991, «Cómo trabajo», en el que establezco cuatro reglas para investigar. De igual manera, déjenme que exponga mis cuatro reglas para ejercer de experto en los medios, que lo inspiran casi todo en este libro. Las dos primeras reglas no deberían suscitar controversia; las dos restantes espero que aún menos. Esta es la lista:

- Atenerse a lo fácil.
- Escribir en inglés.
- Ser sincero sobre la deshonestidad.
- No tener miedo a hablar de los motivos.

Atenerse a los fácil: hay muchas cuestiones difíciles en la economía, cuestiones sobre las que investigadores serios y honestos discrepan. ¿Cómo deberían abordarlas los economistas-comentaristas?

Mi respuesta es que, en general, deberían rehuir estas cuestiones siempre que sea posible. Lo cierto es que la inmensa mayoría de las controversias económicas del mundo real tienen que ver con cuestiones sencillas para las que existe una respuesta

claramente correcta, pero que intereses poderosos no quieren aceptar. Se puede mejorar el discurso público centrándose en estas cuestiones e intentando hacer comprender las respuestas correctas. Las cuestiones difíciles no van a desaparecer, pero las páginas de opinión no son un buen lugar para discutir sobre ellas.

Por ejemplo, cuando se trata de los efectos de la deuda pública, lo que la opinión pública necesita saber es que intentar equilibrar el presupuesto en una economía deprimida agrava la depresión y que los temores a una espiral de deuda incontrolada son muy exagerados. Hay otras cuestiones más difíciles (por ejemplo, la pregunta de qué tipo de interés se debe utilizar al evaluar el gasto en infraestructuras), pero las cuestiones fáciles proporcionan mucho material sobre el que escribir.

Escribir en inglés: obviamente, cuando digo que los economistas- comentaristas deberían escribir en inglés, no lo hago en un sentido literal. De hecho, el mundo estaría en una situación mejor si hubiera más personas explicando conceptos económicos básicos en alemán. Lo que quiero decir es que para ser un comentarista eficaz, hay que emplear un lenguaje llano y no suponer que la gente entiende conceptos con los que está poco familiarizada.

Para ver a qué me refiero, pensemos en mi artículo más citado, «Increasing Returns and Economic Geography». Durante los años en que me dediqué únicamente a la investigación (el artículo fue publicado en 1991), tenía fama entre los economistas de ser un escritor lúcido, al que se le daba bien expresar con claridad las ideas y mantener el nivel de matemáticas bajo. Sin embargo, en ese artículo, además de ecuaciones, se encuentran afirmaciones como la siguiente: «En presencia de competencia imperfecta y rendimientos crecientes, las externalidades pecuniarias importan». ¿Tendría una idea de qué significa esto siquiera el 1% de mis lectores de *The New York Times*?

Huir de la jerga es más difícil de lo que parece. Esto se debe a que la mayor parte de la misma cumple un propósito: esa cita dice algo importante a las personas a las que va dirigida y harían falta

mucho espacio y tiempo, centenares cuando no miles de palabras, para formular la misma observación sin hacer uso de terminología técnica. También se debe a que, tras años de inmersión en una materia técnica, puede resultar difícil recordar cómo hablan realmente los seres humanos normales, incluso las personas inteligentes e instruidas.

He estado escribiendo en *The New York Times* durante dos décadas y, sin embargo, los correctores todavía me hacen preguntas de vez en cuando sobre párrafos que no entienden (y que los lectores no van a entender) porque he supuesto a la ligera que los lectores en general utilizan las palabras de la misma manera que los economistas. Por ejemplo, cuando los economistas dicen «inversión», normalmente significa la construcción de nuevas fábricas y edificios de oficinas, pero necesitan expresarlo de forma clara si no quieren que los lectores crean que están hablando de comprar acciones.

Eso no significa que uno crea que los lectores son estúpidos. Simplemente se debe reflexionar a fondo sobre cómo comunicar. De hecho, en 2019 publiqué una columna titulada «Getting Real About Rural America», que en parte era una especie de discreta reformulación de los argumentos de aquel artículo de 1991. Y creo que la mayoría de los lectores entendieron a qué me refería, aun cuando hice enfadar a muchos.

Ser sincero sobre la deshonestidad: aquí nos adentramos en uno de los aspectos más controvertidos del análisis experto en los medios. Como ya he explicado, en estos tiempos todo es político. Y como consecuencia, muchos debates públicos, en la economía y en todo lo demás, se realizan de mala fe.

Tomemos el ejemplo más obvio: las personas que sostienen que deberíamos bajar los impuestos a los ricos podrían pretender haber llegado a esa conclusión examinando las pruebas, pero no es cierto: no existen pruebas que pudieran hacerles cambiar de opinión. En la práctica, se enfrentan a las pruebas en sentido contrario cambiando las reglas del juego: por ejemplo, las mismas personas que

predijeron que la subida de impuestos de Bill Clinton iba a provocar una depresión, ahora afirman que el *boom* de la época de Clinton formó parte del resultado a largo plazo de la rebaja fiscal aplicada por Ronald Reagan en 1981. O simplemente mienten, inventándose las cifras y otros supuestos datos.

Entonces, ¿cómo debe abordar un economista-comentarista esta realidad? Una respuesta, que sé que atrae a muchos economistas, es seguir actuando como si estuviéramos manteniendo un debate de buena fe: presentar las pruebas, explicar por qué significan que una opinión es correcta y otra no, y detenerse ahí.

Mi opinión, como se puede suponer, es que con esto no basta, que es injusto para los lectores. Cuando uno se enfrenta a argumentos de mala fe, los lectores tienen que ser informados no solo de que esos argumentos no son correctos, sino también de que, en realidad, se están presentando de mala fe. Por poner otro ejemplo, es importante señalar que quienes predijeron una inflación descontrolada a causa de la compra de bonos por parte de la Fed se equivocaron, pero también es importante señalar que ninguno de ellos estuvo dispuesto a admitir su error y menos aún a explicar qué los había llevado a equivocarse, y que algunos de ellos cambiaron bruscamente de postura en cuanto hubo un republicano en la Casa Blanca.

En otras palabras, debemos ser sinceros sobre la falta de honestidad que domina el debate político. Muchas veces, la falsedad es el mensaje, lo que me lleva a la última regla.

No tener miedo a hablar de los motivos: me gustaría que viviéramos en un mundo en el que normalmente se pudiera pensar que los argumentos políticos se formulan de buena fe. Y en algunos casos así es. Por ejemplo, existe un debate real sobre la eficacia de la «expansión cuantitativa» (la adquisición de bonos por la Fed) a la hora de impulsar la economía. Yo soy escéptico, pero puedo respetar a los optimistas y ambas partes, creo, están abiertas a la discusión.

Sin embargo, en la mayoría de los debates políticos importantes en Estados Unidos en el siglo XXI, una parte argumenta continuamente de mala fe. Ya he puntualizado que es necesario señalar esto, que hay que decirles a los lectores no solo que las declaraciones extravagantes sobre el poder de las rebajas fiscales son falsas, sino que quienes las hacen están siendo deshonestos a sabiendas. Permítanme ir un paso más allá y afirmar que ser justo con los lectores significa explicar por qué son deshonestos.

En buena medida, eso significa hablar de la naturaleza del conservadurismo estadounidense, de la red bien interconectada entre los medios de comunicación y los laboratorios de ideas que defienden los intereses de multimillonarios de derechas y se han apropiado hábilmente del Partido Republicano. Esta red, el «movimiento conservador», es la que mantiene vivas las ideas zombis, como la creencia en la magia de las rebajas fiscales. Si se mantiene un debate de buena fe, la impugnación de los motivos de la otra parte es una mala idea. Si se debate con adversarios de mala fe, reconocer sus motivos es simplemente cuestión de ser sincero sobre lo que está sucediendo.

Me gustaría que el mundo no fuera como es. Hay veces en las que anhelo la ingenuidad de mi juventud profesional, cuando me limitaba a intentar obtener la respuesta correcta y normalmente podía pensar que las personas con las que estaba debatiendo teníamos el mismo cometido. Sin embargo, si uno quiere ser un intelectual público eficaz, ha de enfrentarse con el mundo que tenemos, no con el que desea.

ACERCA DE ESTE LIBRO

Empecé a escribir para *The New York Times* en el año 2000. Con anterioridad, había escrito durante varios años columnas mensuales en *Fortune* y *Slate*, pero seguía siendo un economista dedicado

principalmente a la investigación. De hecho, escribí el que, personalmente, considero mi mejor artículo académico, «It's Baaack: Japan's Slump and the Return of the Liquidity Trap» en 1998.

The New York Times esperaba que escribiera casi únicamente sobre negocios y economía, pero me encontré en una situación que ni ellos ni yo esperábamos. La administración de George W. Bush era deshonesta hasta unos niveles nunca vistos antes en la política estadounidense (aunque ahora superados por los trumpistas) y, en mi opinión, era evidente que nos estaba llevando a una guerra con pretextos falsos. Sin embargo, ningún otro autor con una columna en un periódico importante parecía dispuesto a señalar este hecho. Como consecuencia, creí que tenía que hacer ese trabajo.

No obstante, lo mejor que escribí durante ese período fue publicado en 2003 en una recopilación de mis columnas, *El gran resquebrajamiento*. Por tanto, no es una época a la que sienta la necesidad de volver.

En su lugar, salvo en unas pocas excepciones, este volumen recopila textos posteriores a 2004, después de que Bush fuera reelegido. Para entonces muchas otras personas habían abordado la fraudulenta marcha hacia la guerra, lo que me permitió centrarme en temas más relacionados con mi especialidad, como el intento de privatizar la Seguridad Social y los esfuerzos por ampliar la cobertura del seguro médico.

Más de una tercera parte de este libro está dedicada a diferentes aspectos de la crisis financiera de 2008 y sus consecuencias. Nadie predijo realmente esta crisis, salvo algunas personas que también habían pronosticado muchas otras que nunca sucedieron. Yo mismo reconocí que teníamos una enorme burbuja inmobiliaria, pero me sorprendió el daño que causó el estallido de la burbuja, sobre todo porque no me había percatado de lo vulnerable que se había vuelto nuestro sistema financiero por culpa del crecimiento de la banca «paralela» no regulada.

No obstante, una vez que estalló la crisis, los economistas que habían estudiado estos fenómenos se encontraron en un territorio familiar. Sabemos mucho acerca de las crisis financieras, tanto por la teoría como por la historia. También sabemos mucho sobre cómo funcionan las economías después de las crisis: aquel artículo de 1998 trataba sobre lo que sucede cuando ni siquiera un tipo de interés cero es suficiente para restablecer el pleno empleo, una situación que, de ser un problema exclusivamente japonés, pasó a ser la norma en todo el mundo occidental.

Por tanto, para mí, los cinco años, aproximadamente, posteriores a la crisis de 2008 fueron la mejor y también la peor época. Fueron la mejor en el sentido de que mi papel como columnista y mis investigaciones académicas convergieron casi a la perfección, lo que me permitió hablar mucho sobre lo que debían estar haciendo los responsables políticos. Fueron la peor en el sentido de que estos se negaron de manera insistente a utilizar los conocimientos de que disponíamos y, en su lugar, optaron por obsesionarse con los déficits presupuestarios basándose en argumentos dudosos, sostenidos a menudo con mala fe, lo que ha causado un enorme sufrimiento innecesario.

El resto del libro trata principalmente de lo que dice el título, de discutir con zombis, desde la rebaja fiscal hasta la negación del cambio climático, y también sobre el movimiento conservador que mantiene vivos a esos zombis. Sí, se habla mucho de Donald Trump, pero yo veo en Trump no tanto una ruptura respecto al pasado, como la culminación de adónde nos ha estado llevando el movimiento conservador durante décadas.

Termino el libro con algunas lecturas más ligeras. Bueno, en realidad, no, pero sí con textos que me ponen de mejor humor. La última sección presenta una selección de artículos relativamente técnicos en los que vuelvo a mis orígenes intelectuales. Son un poco más áridos y abunda más la jerga que en mis columnas en *The New York Times*, pero espero que algunos lectores hagan el esfuerzo de ver cómo me enfrento conceptualmente a los problemas.

Así pues, este libro cuenta una historia de lucha por la verdad y la justicia y en contra de la vía zombi. No sé si esta batalla se podrá ganar del todo alguna vez, pero sí se puede perder. Aun así, es sin duda una causa por la que merece la pena luchar.

1

Salvar la Seguridad Social

Después de las «elecciones caquis»

La noche electoral de 2004 no causó tanta conmoción como la de 2016, pero supuso una amarga decepción para los progresistas estadounidenses. La imagen de George W. Bush ha mejorado *a posteriori*; la gente lo considera, acertadamente, mejor que Donald Trump y olvida las atrocidades cometidas durante su mandato. Ante todo, llevó a la guerra a Estados Unidos con pretextos falsos y centenares de miles de personas murieron como consecuencia. Ver cómo los votantes recompensaban esta vileza no fue algo agradable.

Además, había muchos comentaristas que no veían las elecciones únicamente como un acontecimiento aislado, sino como el presagio de un liderazgo conservador permanente. Si uno miraba los canales de televisión (en esa época la gente todavía veía las cadenas convencionales), estaban llenos de personas que declaraban la muerte del progresismo estadounidense, la confirmación de que éramos una nación básicamente conservadora.

Sin embargo, un examen más detenido revelaba una historia diferente. Las elecciones de 2004 no fueron una ratificación de las políticas conservadoras, ya que destacaron por la ausencia de debate político, debido en parte a que los asuntos políticos no pudieron franquear la trivialización impuesta por la mayoría de los medios de comunicación. Por ejemplo, en cierto momento examiné las transcripciones de las noticias de un mes para ver qué habían contado a los telespectadores sobre las propuestas sanitarias de los candidatos, que, en realidad, eran muy diferentes. La respuesta fue: nada. Se emitieron un par de reportajes sobre cómo se estaban utilizando políticamente las propuestas en materia de salud, pero ni una sola palabra acerca de en qué consistían.

En su lugar, las elecciones se disputaron en torno a imágenes y percepciones. Bush seguía disfrutando de su fama posterior al 11-S y del espejismo de la victoria en Irak; muchos estadounidenses todavía veían en él a un icono heroico de la seguridad nacional, convirtiendo los comicios en lo que los británicos denominan unas «elecciones caquis». Un tema menor pero aun así importante tenía que ver con los valores tradicionales: algunos activistas habían empezado a presionar a favor de la legalización del matrimonio entre personas del mismo sexo y se desencadenó una desagradable reacción en contra.

De este modo, Bush consiguió la reelección, como yo solía decir en broma, haciéndose pasar por un defensor de Estados Unidos frente a los terroristas unidos en matrimonios gais. Sin embargo, inmediatamente después de las elecciones declaró que tenía un mandato para privatizar la Seguridad Social y convertirla en un sistema de cuentas de inversiones individuales.

¿Por qué imaginaron Bush y sus asesores que esto iba funcionar desde el punto de vista político? Parte de la respuesta es que, al igual que muchas personas acomodadas, no tenían ni idea de lo importante que es la Seguridad Social para la mayoría de los estadounidenses.

Si usted es un bien remunerado asesor político, un periodista o trabaja como experto para un *think tanks* o algo parecido, es probable que tenga un buen plan de jubilación privado y espere poseer una cantidad considerable de bienes al cumplir los sesenta y cinco años. Sin embargo, la mayoría de los jubilados dependen de la Seguridad Social para obtener la mayor parte de sus ingresos y, para una tercera parte aproximadamente, es prácticamente su única fuente de ingresos. Cuando la gente comenzó a darse cuenta de que Bush quería socavar de verdad el programa, no se puso, lo que se dice, contenta.

Bush y compañía no solo no comprendieron lo apreciada que es la Seguridad Social entre los votantes en general. También confiaron demasiado en el consenso de las élites.

Puede que las cosas estén empezando a cambiar últimamente, pero durante el período que analiza este libro había en todo momento cosas que todo aquel que quería parecer sensato y bien informado en los círculos de Washington «sabía» no porque fueran ciertas, sino porque era lo que todos los demás miembros de la élite estaban diciendo. Y una de ellas era que la Seguridad Social estaba en crisis y necesitaba una reforma drástica. Quienes afirmaban esto no habían indagado en cómo funciona el sistema de jubilación en Estados Unidos o en la aritmética de su futuro; sabían que eso era lo que se esperaba que dijeran. Como escribí en cierto momento, decir que la Seguridad Social padecía una crisis que exigía recortes de prestaciones era un «distintivo de seriedad».

El deseo de parecer serio iba acompañado de un deseo de parecer moderno. La Seguridad Social ya existía desde hacía ochenta años cuando se entabló el debate sobre su privatización, y un buen número de comentaristas utilizaba la edad como pretexto para aducir que había que reformarla y convertirla en algo acorde con el siglo XXI.

Al fin y al cabo, las pensiones corporativas habían cambiado drásticamente: la anticuada pensión con «prestaciones definidas», en la que se abonaba una cantidad fija cada mes, había dado paso a los planes de «cotizaciones definidas», en los que se depositaba dinero en una cuenta de inversión. ¿Por qué no hacer lo mismo con la Seguridad Social? Lo cierto es que había muy buenas razones. De hecho, el nuevo nivel de riesgo de los planes de jubilación privados hacía que fuera todavía más importante que las personas tuvieran unos ingresos estables garantizados por si sus inversiones salían mal. Pero esto no era nada obvio para personas que no estaban acostumbradas a pensar mucho en los aspectos económicos de la jubilación.

Y ahí es donde intervine yo (y varios analistas políticos progresistas).

Dos cosas, principalmente, salvaron a la Seguridad Social de la privatización: la inmensa oposición de la opinión pública cuando comprendió lo que estaba ocurriendo y la postura firme de los dirigentes demócratas, en especial de Nancy Pelosi, en contra de las estupideces de la élite. (Al preguntarle a Pelosi cuándo iba a presentar su propio plan para la Seguridad Social, respondió: «Nunca. ¿Le sirve nunca?».) No obstante, las personas como yo también podíamos desempeñar un papel, que en ese momento parecía importante, a la hora de desmontar el disparate: mostrando que la supuesta crisis no era real, que la privatización no era la respuesta a un problema real, que prestar ayuda básica durante la jubilación es algo que debe hacer el gobierno y que puede hacer mejor que el sector privado.

Y sucedió algo asombroso. Por primera vez desde que soy columnista en *The New York Times*, mi bando venció en un debate político.

La Seguridad Social asusta
5 de marzo de 2004

El informe anual del Consejo de Administración de la Seguridad Social revela un sistema que goza de bastante buena salud financiera. De hecho, bastaría con pequeñas inyecciones de fondos para mantener el nivel actual de beneficios durante al menos los próximos setenta y cinco años. Otros informes, sin embargo, parecen describir un sistema con graves problemas financieros. Por ejemplo, un estudio del Tesoro de 2002, citado el martes en *The New York Times*, afirma que la Seguridad Social y Medicare tienen un descubierto de 44 billones de dólares. ¿Cuál es la verdad?

He aquí una pista: aunque incluso políticos de derechas insisten en público en que quieren salvar la Seguridad Social, los ideólogos que influyen en sus opiniones están deseando tener una excusa para desmantelar el sistema, por lo que se han de leer con sumo cuidado los informes alarmantes elaborados por personas que trabajan en instituciones con motivaciones ideológicas, una lista que ahora incluye al Tesoro.

En primer lugar, dos palabras («y Medicare») marcan una enorme diferencia. Según el estudio del Tesoro, solo el 16% de ese déficit de 44 billones de dólares proviene de la Seguridad Social. En segundo lugar, el supuesto déficit de ambos programas proviene principalmente de proyecciones sobre un futuro lejano; el 62% del déficit combinado se produce después de 2077.

Entonces, ¿muestra el informe del Tesoro una crisis inminente de la Seguridad Social? No.

El problema de la Seguridad Social es en sí un asunto demográfico: a medida que la población envejezca, la cifra de jubilados aumentará con más rapidez que la de trabajadores. Como consecuencia, los gastos en prestaciones aumentarán en aproximadamente un 2% del PIB a lo largo de los próximos treinta años y lentamente a partir de entonces. En comparación, hacer permanentes los recortes fiscales de Bush reduciría los ingresos en al menos un 2,5% del PIB a partir de ahora. Esta es la razón, junto con el hecho de que la Seguridad Social registre actualmente un superávit —a diferencia del resto del gobierno federal—, de que los recortes fiscales de Bush sean un problema mucho mayor para el futuro fiscal de la nación que el déficit de la Seguridad Social.

Aunque se suele relacionar a Medicare con la Seguridad Social, es un programa diferente que afronta problemas diferentes. El aumento previsto de los gastos de Medicare está impulsado principalmente no por la demografía, sino por el coste creciente de la atención médica, lo que, a su vez, refleja los avances médicos que permite tratar una mayor variedad de enfermedades.

Si esta tendencia continúa, lo que no es en absoluto seguro cuando se considera a muy largo plazo, podríamos enfrentarnos a la larga a un verdadero dilema que afecta a toda la asistencia médica, no solo a la atención de los jubilados: un dilema tanto moral como económico. Podría llegar a darse el caso de que ofrecer a todos los estadounidenses todas las ventajas de la medicina moderna obligará al gobierno a recaudar mucho más dinero que ahora, pero no proporcionar esa atención significará ver cómo estadounidenses pobres y de clase media mueren prematuramente o sufren una fuerte degradación de la calidad de vida porque no pueden permitirse un tratamiento médico completo.

No obstante, este dilema estará ahí independientemente de lo que hagamos con la Seguridad Social. Ni siquiera está claro que debamos intentar resolverlo ahora. Estoy a favor de adoptar una perspectiva a largo plazo; cuando la administración realiza proyecciones presupuestarias únicamente para cinco años con el fin

de ocultar los costos conocidos algunos años más, uno no puede sino indignarse. Planifiquemos con mucha antelación, por supuesto, pero establezcamos algunos límites. Cuando la gente formula advertencias ominosas sobre los costes de Medicare después de 2077, mi pregunta es: ¿por qué deben reflejar las decisiones fiscales de hoy los posibles costes de proporcionar a generaciones que todavía no han nacido tratamientos médicos aún no inventados?

El mayor riesgo al que se enfrenta ahora la Seguridad Social es político. ¿Utilizarán quienes odian el sistema tácticas para asustar y cálculos confusos para derribarlo?

Después de que Alan Greenspan pidiera recortes de las prestaciones de la Seguridad Social, miembros republicanos del Congreso declararon que la respuesta era crear cuentas de jubilación privadas. Es asombroso que sigan pregonando este elixir milagroso; y más increíble aún que los periodistas continúen dejando que se salgan con la suya. Ayer, en *The Wall Street Journal*, un articulista declaró juiciosamente que las «cuentas personales por sí solas no remediarán los males de la Seguridad Social». Supongo que es verdad; del mismo que comer solo donuts no hará que uno pierda peso. ¿Por qué es tan difícil decir claramente que la privatización empeoraría, en lugar de mejorar, las finanzas de la Seguridad Social?

¿Debemos considerar emprender reformas modestas que reduzcan los gastos o amplíen la base de ingresos de la Seguridad Social? Sin duda. Pero cuidado con quienes afirman que debemos destruir el sistema para salvarlo.

Inventar una crisis
7 de diciembre de 2004

La privatización de la Seguridad Social, la sustitución del sistema actual, en parte o en su totalidad, por fondos de pensiones privados, no servirá para fortalecer la solvencia del sistema. Si acaso, empeorará las cosas. No obstante, las políticas de privatización dependen decisivamente de que se logre convencer a los ciudadanos de que el sistema corre un peligro inminente de desmoronarse, de que debemos destruir la Seguridad Social para salvarla.

Tendré mucho que decir sobre el tema cuando retome mis rutinas habituales en enero, pero ahora mismo me parece importante interrumpir mi descanso para refutar la propaganda de la crisis de la Seguridad Social.

El funcionamiento de la Seguridad Social no tiene nada de extraño ni de misterioso: se trata simplemente de un programa gubernamental que se financia con un impuesto específico sobre las nóminas, al igual que el mantenimiento de las carreteras se financia con un impuesto específico sobre la gasolina.

Ahora mismo, los ingresos provenientes del impuesto sobre la nómina superan a la cantidad desembolsada en prestaciones. Es intencionado: el resultado de un aumento de los impuestos sobre la nómina, recomendado nada menos que por Alan Greenspan, hace dos décadas. Su justificación en ese momento para subir un impuesto que recae principalmente en las familias con ingresos bajos y medios, aunque Ronald Reagan había reducido los impuestos ese otoño a los muy ricos, fue que los ingresos adicionales eran

necesarios para constituir un fondo fiduciario. Este se podría utilizar para pagar las prestaciones cuando la generación del *baby boom* empezara a jubilarse.

La parte de verdad en las afirmaciones de que existe una crisis de la Seguridad Social es que esta subida de impuestos no fue suficientemente grande. Las previsiones recogidas en un informe reciente de la Oficina de Presupuestos del Congreso (que probablemente son más realistas que las proyecciones muy cautas de la Administración de la Seguridad Social) indican que el fondo fiduciario se agotará en 2052. El sistema no irá a la «quiebra» en ese momento; incluso después de que el fondo fiduciario se acabe, los ingresos de la Seguridad Social cubrirán el 81% de las prestaciones prometidas. Sin embargo, existe un problema de financiación a largo plazo.

Pero se trata de un problema de modestas dimensiones. El informe concluye que la ampliación de la vida del fondo fiduciario hasta el siglo XXII, sin cambios en las prestaciones, requeriría unos ingresos adicionales equivalentes a solo el 0,54% del PIB. Eso es menos del 3% del gasto federal, menos de lo que estamos gastando actualmente en Irak. Y es únicamente en torno a una cuarta parte de los ingresos que se pierden cada año debido a las reducciones de impuestos del presidente Bush: el equivalente aproximado a la parte de esas reducciones que beneficia a las personas con ingresos superiores a 500.000 dólares al año.

En vista de estas cifras, no es difícil proponer paquetes de medidas fiscales que garanticen el programa de jubilación, sin cambios importantes, para las generaciones venideras.

Es cierto que el gobierno federal en su conjunto se enfrenta a un déficit financiero muy elevado. Sin embargo, ese déficit tiene tanto que ver con las reducciones de impuestos, que Bush insiste en que sean permanentes, como con la Seguridad Social.

Pero como la política de privatización depende de que se logre convencer a los ciudadanos de que existe una crisis de la Seguridad Social, los partidarios de esa privatización han hecho todo lo posible

para inventarse una.

Mi ejemplo favorito de su lógica trilera es el siguiente: primero insisten en que el superávit actual del sistema de la Seguridad Social y el fondo fiduciario acumulado con ese superávit no tienen sentido. Afirman que la Seguridad Social no es una entidad realmente independiente, que forma parte del gobierno federal.

Por cierto, si el fondo fiduciario no tiene sentido, aquel aumento de los impuestos auspiciado por Greenspan en los años ochenta no fue más que un ejercicio de lucha de clases: se aumentaron los impuestos a los estadounidenses de clase trabajadora y se redujeron los impuestos a los ricos, y los trabajadores no han obtenido nada por su sacrificio.

Pero no importa: las mismas personas que afirman que la Seguridad Social no es una entidad independiente cuando tiene superávits también insisten en que, a finales de la próxima década, cuando los pagos de las prestaciones empiecen a superar a los ingresos procedentes de los impuestos sobre la nómina, se producirá una crisis; ya ven, la Seguridad Social cuenta con su propia financiación específica y, por tanto, debe valerse por sí misma.

No hay una forma honesta de poder defender ambas posturas, pero en la de los privatizadores hay muy poca sinceridad. Vienen a enterrar la Seguridad Social, no a salvarla. No están verdaderamente preocupados por la posibilidad de que el sistema fracase algún día; están molestos por el éxito histórico del sistema.

La Seguridad Social es un programa gubernamental que funciona, una demostración de que con una modesta cantidad de impuestos y de gasto se pueden mejorar las vidas de los ciudadanos y hacer que sean más seguras. Y es por eso que la derecha quiere destruirla.

Apostar por el fracaso

17 de diciembre de 2004

Mientras la administración Bush intenta convencer a Estados Unidos para que convierta la Seguridad Social en un gigantesco 401(k),* podemos aprender mucho de otros países que ya han optado por esa vía.

No es difícil encontrar información sobre las experiencias de otros países con la privatización. Por ejemplo, la Century Foundation, en www.tcf.org, ofrece una amplia variedad de enlaces.

Sin embargo, aparte de dar espacio al Instituto Cato y a otras organizaciones que promueven la privatización de la Seguridad Social, y presentar historias optimistas sobre Chile, los medios de comunicación estadounidenses han facilitado poca información a sus lectores y espectadores sobre las experiencias internacionales. En particular, no han contado a la población dos secretos a voces:

La privatización disipa una gran parte de las cotizaciones de los trabajadores debido a las comisiones que cobran las sociedades de inversión.

Deja a muchos jubilados en la pobreza.

Décadas de marketing conservador han convencido a los estadounidenses de que los programas gubernamentales crean invariablemente burocracias sobredimensionadas, mientras que el sector privado siempre es ágil y eficiente. Pero cuando se trata de la jubilación, ocurre todo lo contrario. Más del 99% de los ingresos de la Seguridad Social se destinan a prestaciones y menos del 1% a gastos generales. En el sistema chileno, las comisiones de gestión son unas veinte veces más elevadas. Y esa es una cifra típica en el caso de los sistemas privatizados.

Estas comisiones reducen considerablemente los rendimientos que los individuos pueden esperar de sus cuentas. En Gran Bretaña, que tiene un sistema privatizado desde los tiempos de Margaret Thatcher, la alarma por las elevadas comisiones que cobran algunas sociedades de inversión llevó a los organismos reguladores del gobierno a imponer un «tope». Aun así, las comisiones continúan llevándose una buena parte de los ahorros para la jubilación de los británicos.

Una predicción razonable de la tasa real de rendimiento de las cuentas personales en Estados Unidos sería del 4% o menos. Si introducimos un sistema con unas comisiones de gestión similares a las de Gran Bretaña, los rendimientos netos para los trabajadores se reducirán en más de un 25%. Si se añaden grandes recortes en las prestaciones garantizadas y un gran incremento del riesgo, nos encontramos con una «reforma» que perjudica a todos menos al sector de las inversiones.

Los partidarios de esta vía insisten en que un sistema estadounidense privatizado puede mantener los gastos mucho más bajos. Es cierto que los costes serán bajos si las inversiones se limitan a fondos indexados con gastos bajos; es decir, si las autoridades gubernamentales, no los individuos, toman las decisiones sobre las inversiones. Pero si es así como funcionará el sistema, las indicaciones de que los trabajadores tendrán el control de su propio dinero (hace dos años, Cato rebautizó su Proyecto sobre la Privatización de la Seguridad Social y sustituyó «privatización» por «elección») son publicidad engañosa.

Y si hay normas que limiten a los trabajadores a las inversiones de bajo costo, los grupos de presión del sector financiero intentarán que esas normas sean anuladas.

A propósito, no creo que el principal motivo de la privatización sea proporcionar a las sociedades financieras unos enormes e inesperados beneficios; se trata ante todo de una cuestión

ideológica. No obstante, esos enormes beneficios son una importante razón para que Wall Street desee la privatización, y todos los demás deberían desconfiar.

Está también la cuestión de la pobreza entre los ancianos.

Los partidarios de la privatización que ensalzan el sistema chileno nunca mencionan que todavía no ha cumplido su promesa de reducir el gasto público. Transcurridos más de veinte años desde su creación, el gobierno sigue inyectando fondos. ¿Por qué? Porque, como señala un estudio de la Reserva Federal, el gobierno chileno debe «conceder subsidios a los trabajadores que no logren acumular suficiente capital como para acceder a un pensión mínima». Dicho de otro modo, la privatización habría condenado a muchos jubilados a la pobreza y el gobierno tuvo que intervenir para salvarlos.

Lo mismo sucede en Gran Bretaña. Su Comisión de Pensiones advierte de que quienes creen que la privatización de Thatcher resolvió el problema de las jubilaciones viven en la «inopia». Será necesario un gran gasto público adicional para evitar que reaparezca la pobreza generalizada entre los ancianos, un problema que Gran Bretaña, al igual que Estados Unidos, creía haber resuelto.

La experiencia británica está directamente relacionada con los planes de la administración Bush. Si los indicios actuales son una señal de lo que viene, el plan definitivo probablemente pretenderá ahorrar dinero en el futuro reduciendo las prestaciones garantizadas por la Seguridad Social. Este ahorro será un espejismo: dentro de veinte años una versión estadounidense de la comisión británica alertará de que es necesario un gran gasto público adicional para evitar el inminente aumento de la pobreza entre los jubilados.

Así pues, la administración Bush quiere suprimir un sistema de pensiones que funciona y que, con unas reformas modestas, podría conseguirse que fuera financieramente solvente para las generaciones futuras. En su lugar, desea apostar por el fracaso, emular sistemas que, cuando se han probado en otros lugares, ni han ahorrado dinero ni han protegido a los ancianos de la pobreza.

Lecciones de la Seguridad Social

15 de agosto de 2005

La Seguridad Social cumplió ayer setenta años. Y para sorpresa de casi todo el mundo, el programa gubernamental de más éxito de la nación se mantiene intacto.

Hace solo unos meses la opinión general era que el presidente Bush se saldría con la suya con la Seguridad Social. Sin embargo, su afán privatizador fracasó tan estrepitosamente, que la cuestión prácticamente ha desaparecido del debate nacional.

No obstante, me gustaría volver a hablar de la Seguridad Social por un momento, ya que es importante recordar lo que Bush intentó sacar adelante.

Muchos expertos y consejos editoriales siguen atribuyendo a Bush el mérito de intentar «reformar» la Seguridad Social. En realidad, Bush quería enterrar la Seguridad Social, no salvarla. Con el tiempo, el plan de Bush habría transformado nuestro programa de Seguridad Social en un fondo común de inversión, sin nada en común con el sistema que creó Franklin D. Roosevelt excepto el nombre.

Además de falsear sus objetivos, Bush mintió reiteradamente sobre el sistema actual. Lo siento, ¿ha sido un comentario grosero? Sin embargo, lo cierto es que dijo en varias ocasiones cosas que eran manifiestamente falsas y que su equipo debía haber sabido que lo eran. Las falsedades iban desde la afirmación de que la Seguridad Social es injusta para los afroamericanos hasta la aseveración de que «esperar un solo año aumenta en 600.000 millones de dólares los costes de arreglar la Seguridad Social».

Mientras tanto, el gobierno politizó la Administración de la Seguridad Social y utilizó el dinero de los contribuyentes para promover una agenda partidista. Los funcionarios de la Seguridad Social participaron en lo que en realidad fueron mítines políticos financiados por los contribuyentes, de los que se excluyó a los miembros más escépticos de la sociedad.

Escribo sobre esto en pasado, pero en parte todavía está sucediendo. La semana pasada, Jo Anne Barnhart, la responsable de la Seguridad Social, publicó un artículo de opinión en el que afirmaba que la Seguridad Social como la conocemos fue concebida para una sociedad en la que las personas no vivían lo suficiente como para recibir muchas prestaciones. «La cifra de estadounidenses mayores que viven ahora es mayor de la que nadie habría podido imaginar en 1935», escribió Barnhart.

Ahora resulta que un artículo publicado en la página web de la Administración de la Seguridad Social, «Life Expectancy for Social Security», rechaza expresamente la idea de que la Seguridad Social fue originalmente «concebida de modo que pocas personas pudieran recibir las prestaciones» y también la idea relacionada de que el sistema se enfrenta a problemas debido a «un supuesto aumento espectacular de la esperanza de vida en los últimos años».

Y la cifra actual de estadounidenses mayores en relación con la población total es prácticamente la que esperaban los fundadores de la Seguridad Social. El informe de 1934 del Comité de Seguridad Económica de Franklin D. Roosevelt, que estableció las bases para la Ley de Seguridad Social, proyectó que, en el año 2000, el 12,7% de los estadounidenses tendría sesenta y cinco años o más. La cifra real fue del 12,4%.

Sin embargo, pese a los esfuerzos de Barnhart, la privatización parece estar muerta de momento. Los líderes del Partido Demócrata en el Congreso no cedieron a las presiones de la expertocracia, que se mostraba muy a favor de la privatización, y los estadounidenses dejaron claro que les gusta la Seguridad Social tal como es.

No obstante, la campaña a favor de la privatización fue un ejemplo perfecto de cómo vende la administración sus políticas: falseando sus objetivos, mintiendo sobre los hechos y abusando de su control de los organismos gubernamentales. Fueron las mismas tácticas que se usaron para vender tanto los recortes fiscales como la guerra de Irak.

Y existen dos razones para estudiar esta lección. Una es estar preparados para lo que venga a continuación en la agenda de Bush. Pese a las duras palabras sobre Irán, no creo que pueda proponer otra guerra: no disponemos de suficientes tropas para luchar en las guerras que ya tenemos. No obstante, todavía hay margen para otra gran iniciativa nacional, probablemente la reforma tributaria.

Hombre prevenido vale por dos: los verdaderos objetivos de la reforma no recibirán tanta publicidad, la administración dirá cosas sobre el sistema actual que no son ciertas y el Departamento del Tesoro desempeñará sus funciones de manera puramente partidista.

La otra razón es que el rechazo visceral de la población a la privatización, junto con la creciente consternación por el desastre en Irak, brinda a los demócratas una oportunidad para cuestionar la tendencia de la administración a decir mentiras. La cuestión es si se atreverán a aprovechar esa oportunidad, cuando para algunos significa admitir que también ellos fueron engañados.

Recuerdos de la privatización

Blog en *The New York Times*

28 de marzo de 2015

Dave Weigel ofrece una de las retrospectivas más interesantes de Harry Reid, en la que se centra en su papel en la lucha contra el intento de Bush de privatizar la Seguridad Social y, en particular, en cómo forjó una alianza con blogueros progresistas.

Recuerdo muy bien ese episodio por varias razones. Una era que yo también estaba escribiendo mucho, rebatiendo un mal argumento tras otro a favor de la privatización. No era la primera vez que hacía algo así, pero en esta ocasión fue diferente por dos motivos: fue muy intenso y, por una vez, mi bando en el debate venció en la batalla política.

Fue también un período de formación de mis percepciones sobre cómo se desarrollan realmente los debates políticos en el Estados Unidos moderno. Hay siempre tres bandos: la derecha, que no está interesada ni en los hechos ni en la lógica; la izquierda (que no es muy izquierdista en este país; en realidad, es el centroizquierda según todos los estándares); y los autoproclamados centristas, que poseen muy poca base electoral en el país en general, pero mucha influencia en Washington.

Y lo que se aprendía muy pronto en el debate sobre la Seguridad Social era que los centristas querían creer desesperadamente que existía una simetría entre la izquierda y la derecha, que los demócratas y los republicanos son igual de extremistas a su manera. Y esto significa que siempre buscan modos

de decir cosas buenas sobre los republicanos y sus propuestas políticas, por muy malas que estas sean. Así es como Paul Ryan acabó recibiendo un premio a la responsabilidad fiscal.

Por tanto, en 2005 Bush estaba haciendo una afirmación dudosa acompañada de una conclusión totalmente ilógica. En primer lugar, la afirmación de que la Seguridad Social estaba en crisis; en segundo lugar, que la respuesta era la privatización, pese a que no contribuiría en nada a mejorar las finanzas del sistema. ¿Cómo podían los centristas decir cosas buenas de una añagaza tan burda?

Bueno, esto dijo Joe Klein* en 2005:

> Coincido con Paul [Krugman] en que las cuentas privadas no tienen nada que ver con la solvencia y que esta es el problema. Discrepo de Paul porque creo que las cuentas privadas [son] una política formidable y que, en la era de la información, se van a necesitar tipos de estructuras en el área de los servicios sociales diferentes a las que existían en la era industrial. No obstante, es difícil realizar un cambio de este tipo en estas circunstancias políticas, en las que los partidos están tan enfrentados.
>
> Los demócratas han hecho demagogia de manera abierta y descarada, sobre esta cuestión durante los últimos diez o quince años. No han propuesto nada positivo para la Seguridad Social, Medicare o Medicaid, y es hora de que busquen un compromiso al respecto.

¿Cómo? Hay que decir a su favor que Klein reconoció posteriormente que estaba totalmente equivocado. Pero la cuestión es que lo que vimos en este caso fue el instinto de idear algo, cualquier cosa, que permitiera a los centristas pretender que existía una simetría entre los partidos.

A propósito, sobre que los demócratas no hicieran nada con respecto a Medicare y Medicaid, es interesante examinar las previsiones presupuestarias realizadas en la época del debate sobre la Seguridad Social. Por entonces, la Oficina de Presupuestos del Congreso** preveía que para el año fiscal 2014 el gasto en Medicare ascendería a 708.000 millones de dólares y en Medicaid a 361.000 millones de dólares. Los números reales para 2014 fueron 600.000 y 301.000, respectivamente, pese a la expansión del Medicaid con el

Obamacare. Al menos parte de estos costes inesperadamente bajos se pueden atribuir a las medidas incluidas en la Ley de Protección al Paciente y Atención Sanitaria Asequible. Y aunque parezca mentira, se consiguió sin destruir o privatizar los programas.

Pero volviendo a 2005: lo que Harry Reid comprendió fue que había llegado el momento de dejar de cortejar a la Gente Muy Seria (GMS) y, en su lugar, formar una alianza con los DFH, que no es precisamente la abreviatura de Dirty Foolish Hippies,*** quienes, a diferencia de la GMS, estaban hablando sensatamente tanto sobre las estrategias como sobre las políticas. Fue un punto de inflexión importante.

Lo que el gobierno sabe hacer mejor

10 de abril de 2015

Mientras los candidatos republicanos a la presidencia recitan sus programas políticos —que siempre conllevan una rebaja de impuestos a los ricos y un recorte drástico de las prestaciones que reciben los pobres y la clase media—, en el otro extremo del espectro político están apareciendo ideas verdaderamente novedosas. Es como si, de repente, muchos demócratas hubiesen decidido romper con la ortodoxia de Washington, que siempre pide recortes de las «ayudas sociales». Lo que proponen en cambio es que las prestaciones de la Seguridad Social se amplíen.

Este hecho es de agradecer por dos motivos. Primero, el argumento para ampliar la Seguridad Social es bastante bueno. Segundo, y más importante, parece que los demócratas por fin están plantándole cara a la propaganda antigubernamental y admiten el hecho de que hay algunas cosas que el gobierno hace mejor que el sector privado.

Como todos los países desarrollados, Estados Unidos depende sobre todo del mercado y la iniciativa privados para proporcionar a los ciudadanos todo aquello que quieren y necesitan, y prácticamente ningún político estadounidense propondría que eso cambiase. Hace ya mucho tiempo que quedaron atrás los días en que parecía una buena idea que el gobierno controlase directamente una gran parte de la economía.

Pero también sabemos que hay cosas que, hasta cierto punto, debe hacerlas el gobierno. Cualquier libro de texto de economía habla de determinados «bienes públicos», como la defensa nacional y el control del tráfico aéreo, que no pueden ponerse a disposición

de cualquiera sin que estén a disposición de todos y, por tanto, no ofrecen incentivos para que los suministren las empresas con ánimo de lucro. ¿Pero son los bienes públicos el único ámbito en el que el gobierno supera al sector privado? De ninguna manera.

Un ejemplo típico de actividad en la que el gobierno destaca son los seguros médicos. Sí, los conservadores siempre están haciendo campaña a favor de una mayor privatización —concretamente, quieren reducir Medicare a unos simples cupones canjeables por un seguro privado—, pero todas las pruebas indican que esto nos llevaría justamente por el camino equivocado. Medicare y Medicaid son considerablemente más baratos y eficaces que los seguros privados; incluso conllevan menos papeleo. En el plano internacional, el sistema sanitario estadounidense es único en cuanto a su dependencia del sector privado, y también es único por su increíble ineficacia y su alto coste.

Y hay otro ejemplo importante de superioridad gubernamental: las pensiones de jubilación.

Tal vez no necesitaríamos la Seguridad Social si la gente corriente fuese de verdad tan perfectamente racional y tuviese tanta visión de futuro como a los economistas les gusta suponer en sus modelos (y a la gente de derechas en su propaganda). En un mundo ideal, los trabajadores de veinticinco años basarían sus decisiones sobre cuánto ahorrar en una valoración realista de lo que necesitarán para vivir cómodamente cuando tengan más de setenta años. También serían inteligentes y perspicaces a la hora de invertir esos ahorros, y se esmerarían por encontrar el mejor equilibrio posible entre riesgo y rentabilidad.

En el mundo real, sin embargo, muchos estadounidenses, posiblemente la mayoría de ellos, ahorran poquísimo para su jubilación. Además, invierten mal esos ahorros. Por ejemplo, un informe reciente de la Casa Blanca revelaba que los estadounidenses pierden miles de millones cada año debido a que los asesores de inversión ponen más empeño en ganar tanto como pueden que en velar por el bienestar de sus clientes.

Uno podría sentir la tentación de responder que si los trabajadores ahorran demasiado poco e invierten mal, es culpa suya. Pero la gente tiene trabajo e hijos y debe hacer frente a todas las crisis de la vida. Es injusto esperar que, además, sean inversores expertos. En cualquier caso, se supone que la economía debe ser útil para las personas reales que viven una vida real; y no una carrera de obstáculos que solo unos cuantos puedan superar.

Y, en el mundo real de la jubilación, la Seguridad Social es un ejemplo excelente de un sistema que funciona. Es sencillo y limpio, con un coste operativo bajo y unos trámites burocráticos mínimos. Les brinda a los estadounidenses mayores que han trabajado mucho durante toda su vida la oportunidad de vivir decentemente tras jubilarse, sin necesidad de poseer la capacidad inhumana de anticiparse al futuro que les espera décadas después, ni ser, además, unos prodigios de la inversión. El único problema es que el declive de las pensiones privadas y su sustitución por los planes 401(k), que resultan insuficientes, han dejado un vacío que la Seguridad Social no tiene actualmente capacidad suficiente para llenar. Así que, ¿por qué no ampliarla?

Ni que decir tiene que esta clase de propuesta ya está provocando reacciones casi histéricas, no solo de la derecha, sino también de autoproclamados centristas. Como escribí hace algunos años, el hecho de pedir que se recorte la Seguridad Social se ha considerado durante mucho tiempo, en los círculos de Washington, «una señal de seriedad, una forma de demostrar la tenacidad y las cualidades de estadista que se poseen». Y solo ha transcurrido una década desde que el ex presidente George W. Bush intentase privatizar el programa, con mucho apoyo centrista.

Pero la verdadera seriedad consiste en observar lo que funciona y lo que no. Los planes de jubilación privatizados funcionan muy mal; la Seguridad Social funciona muy bien. Y deberíamos aprovechar ese éxito.

2

El camino hasta el Obamacare

La elaboración de un programa positivo

No soy un economista de la salud, pero ejerzo como tal en la televisión y, lo que es más importante, en las páginas de opinión de *The New York Times*. Y estudié para interpretar ese papel, aprendiendo de los mejores economistas de la salud, sobre todo de mi difunto colega de Princeton, Uwe Reinhardt.

¿Por qué la salud? Tras la victoria sumamente estimulante contra la privatización de la Seguridad Social, los expertos en políticas progresistas se enfrentaron a un desafío. Habíamos mostrado a qué nos oponíamos, pero ¿qué defendíamos? ¿Qué cambios deseábamos que se produjeran en la política estadounidense?

La respuesta evidente para cualquier persona familiarizada con las diferencias entre los países avanzados era que debíamos intentar hacer lo que hacen los demás: prestar atención sanitaria básica a todo el mundo. Estados Unidos era la única de las naciones ricas en la que las personas que no tenían buenos trabajos o padecían enfermedades preexistentes no podían conseguir un seguro médico y se enfrentaban a la ruina económica o incluso a una muerte prematura si necesitaban tratamientos caros. Así pues, ¿por qué no hacer un esfuerzo para sumarse al mundo civilizado?

Pero a mediados de la década de 2000, los demócratas todavía vivían bajo la sombra de la fallida reforma sanitaria de Clinton en 1993. Bill Clinton intentó llevar a cabo una enorme reestructuración de la atención sanitaria; su plan fracasó estrepitosamente (algo parecido a la campaña contra la Seguridad Social de Bush). ¿Había alguna posibilidad de volver a intentarlo con éxito?

Sí, la había. La Ley de Protección del Paciente y Atención Sanitaria Asequible, más conocida como ACA o PPACA (Patient Protection and Affordable Care Act) y también llamada Obamacare, fue una reforma incompleta e imperfecta, pero amplió la cobertura sanitaria básica a decenas de millones de estadounidenses. No obstante, no fue nada fácil llegar hasta ahí.

El momento fue crucial: la ACA fue promulgada durante el breve período de tiempo, en 2009-2010, en el que los demócratas tuvieron el control unificado del Congreso y la Casa Blanca, un control que derivaba en gran medida de la catástrofe económica que se había producido al final de la administración Bush. El liderazgo político también fue decisivo. Si Nancy Pelosi, la misma dirigente que frustró el ataque contra la Seguridad Social, no hubiera presionado a los demócratas, la oportunidad se habría esfumado.

Sin embargo, la reflexión también fue crucial. La razón de que los demócratas estuvieran relativamente dispuestos a avanzar en la asistencia sanitaria fue que los activistas y los expertos en políticas habían estado preparando el terreno los años anteriores, abogando por la reforma sanitaria y elaborando una estrategia política para lograrla.

Una parte central de esa estrategia era que los planes de reforma demócratas mantuvieran en lo posible, deliberadamente, el sistema de sanidad existente.

Lo que es fundamental entender sobre la atención sanitaria moderna es que tiene que sufragarla principalmente algún tipo de seguro médico. ¿Por qué? Porque los gastos sanitarios afectan de manera desigual, pero son enormes cuando los hay. Las consultas médicas rutinarias y los medicamentos de venta libre no cuestan mucho; lo que cuesta un dineral es la diálisis, la cirugía a corazón abierto, etc. En un año cualquiera, la mayoría de las personas no tiene que afrontar estos grandes gastos; como consecuencia, la mayor parte de los gastos sanitarios corresponden, en un momento dado, a una pequeña proporción de la población. Pero uno no sabe

si será uno de esos desafortunados y, si lo es, no podrá permitirse el tratamiento a menos que sea inmensamente rico o disponga de un buen seguro.

Entonces, ¿cómo se consigue un seguro? A mediados de los años 2000, y en buena medida incluso ahora, el sistema estadounidense era un batiburrillo con algunas grandes lagunas. Las personas mayores están cubiertas por Medicare y muchos pobres, aunque no todos, por Medicaid, programas gubernamentales que sufragan directamente las facturas. La mayor parte de nosotros obtenemos el seguro a través de nuestros empleadores, gracias a una combinación de normas y ventajas fiscales que obligan a las empresas a ofrecer cobertura a todos sus empleados en el caso de que la ofrezcan. Pero millones de personas quedan desprotegidas: o son demasiado jóvenes, o no son lo bastante pobres para poder acceder a Medicare o sus empleos no son lo suficientemente buenos como para conllevar prestaciones sanitarias.

¿Cómo se podrían cubrir esas lagunas? Los aspectos económicos no son complicados: podríamos ofrecer fácilmente una cobertura similar a Medicare a todas las personas. Al fin y al cabo, eso es lo que hacen muchos países, incluido nuestro vecino Canadá. Y la mayoría de los expertos en políticas de salud que conozco estarían muy felices con este sistema de «pagador único».

El problema es llegar hasta ahí desde donde estamos. En particular, la transición a un sistema de pagador único supondría reemplazar el seguro sufragado por el empleador por un programa gubernamental. Y esa es una carga política muy pesada por dos razones.

La menos importante de esas razones es el poder de los intereses particulares. Sí, ese es el menor de los problemas, aunque no es nada trivial. Cuando Bill Clinton intentó aprobar una importante reforma sanitaria en 1993, la oposición de las compañías aseguradoras, que financiaron una fastuosa campaña publicitaria para desprestigiar su plan, fue un factor relevante en su fracaso.

Pero incluso si se dejan de lado los intereses del sector, el esfuerzo para transformarlo todo en un sistema de pagador único significaría decirles a 156 millones de estadounidenses, la mitad de la población, que debe renunciar al seguro que tiene ahora. Es cierto que sería sustituido por otro tipo de cobertura; y se podría alegar, con justicia, que el nuevo programa sería mejor para la gran mayoría de las personas a las que ahora ofrecen cobertura sus empleadores, pero ¿se lo creerían? ¿Cuántos se dejarían influir por los ataques de los conservadores que se oponen a la reforma?

Lo que ocurrió en el período transcurrido entre 2005 y 2008 fue que los expertos en políticas progresistas y los políticos coincidieron en una segunda mejor solución: mantener la cobertura sufragada por el empleador, pero confiar en una combinación de normas y subsidios para extender la cobertura a los no asegurados. Sabíamos por la experiencia de otros países que puede funcionar: Suiza, por ejemplo, utiliza un sistema descentralizado de este tipo para lograr la cobertura universal. Y parecía mucho más viable políticamente que Medicare para todos.

De ahí surgió la Ley de Atención Sanitaria Asequible, también conocida como el Obamacare. Las columnas de esta sección documentan cómo evolucionó el debate, cómo fue el plan y lo que sucedió cuando el Obamacare entró en vigor.

Una asistencia sanitaria frágil
11 de abril de 2005

A quienes acusamos a la administración de inventar una crisis de la Seguridad Social se nos suele acusar, a su vez, de no hacer nada, de negarnos a afrontar los problemas de la nación. Me declaro inocente: Estados Unidos sí se enfrenta a una crisis, pero esta afectaría a la asistencia sanitaria, no a la Seguridad Social.

Ejecutivos de empresas bien informados están de acuerdo. Un reciente sondeo entre directores financieros de grandes empresas reveló que el 65% considera «muy importante» adoptar medidas de inmediato sobre los costes de la asistencia sanitaria. Solo el 31 % afirmó lo mismo acerca de la reforma de la Seguridad Social.

Sin embargo, una reforma seria del sistema de salud no está sobre la mesa y, dado el actual clima político, probablemente no podría estarlo. Verán, la crisis sanitaria es ideológicamente incómoda.

Empecemos con algunos datos básicos sobre la asistencia sanitaria.

Nótese que he dicho «reforma del sistema de salud», no «reforma de Medicare». Los costes cada vez mayores de Medicare podrían tener mucho peso en el debate político, ya que es un programa gubernamental (y porque los agoreros de la crisis lo relacionan a menudo y erróneamente con la Seguridad Social), pero esta no es una historia de gasto público desenfrenado. Los costes de Medicare y de los planes de salud privados se están incrementando mucho más rápido que el PIB per cápita y aproximadamente al mismo ritmo por afiliado.

Por tanto, a lo que nos enfrentamos en realidad es a un rápido aumento del gasto en la asistencia sanitaria en general, no solo en la parte de la atención médica que actualmente pagan los contribuyentes.

El incremento del gasto en asistencia sanitaria no se debe fundamentalmente a la inflación del precio de los servicios médicos. Es principalmente una respuesta a la innovación: la variedad de cosas que puede conseguir la medicina sigue aumentando. Por ejemplo, recientemente Medicare ha empezado a pagar los dispositivos cardíacos implantados a muchos pacientes con problemas de corazón, ahora que las investigaciones han demostrado que son sumamente eficaces. Son buenas noticias, no malas.

Entonces, ¿cuál es el problema? ¿Por qué no acoger con satisfacción los avances médicos y considerar sus costes dinero bien invertido? Las respuestas son tres.

En primer lugar, el sistema tradicional de seguro médico privado en Estados Unidos, en el que los trabajadores reciben cobertura a través de sus empleadores, se está desmoronando. La Kaiser Family Foundation calcula que, en 2004, había como mínimo cinco millones de empleos menos que proporcionaban seguro médico que en 2001. Y los costes de la asistencia sanitaria se han convertido en una carga importante para las empresas que continúan proporcionando cobertura médica: General Motors gasta ahora unos 1.500 dólares en asistencia sanitaria por cada vehículo que fabrica.

En segundo lugar, el incremento del gasto de Medicare podría ser una señal de progreso, pero aun así hay que pagarlo y ahora mismo pocos políticos están dispuestos a hablar de la subida de impuestos que sería necesaria si se quiere que el programa ponga los avances médicos a disposición de todos los estadounidenses mayores.

Por último, el sistema de salud estadounidense es tremendamente ineficiente. Los estadounidenses tienden a creer que tenemos el mejor sistema de sanidad del mundo. (Me he encontrado

con miembros de la élite periodística que se niegan tajantemente a creer que Francia ocupa una posición mucho mejor que Estados Unidos en la mayoría de las mediciones de la calidad de la atención sanitaria.) Sin embargo, no es cierto. Gastamos mucho más por persona en asistencia sanitaria que cualquier otro país y, sin embargo, ocupamos uno de los últimos puestos entre los países industriales en indicadores como la esperanza de vida y la mortalidad infantil.

En cierto sentido, este último punto es una buena noticia. A largo plazo, los avances médicos podrían obligarnos a tomar una difícil decisión: si no queremos convertirnos en una sociedad en la que los ricos puedan acceder a tratamientos médicos que les salven la vida y el resto de nosotros no, tendremos que pagar impuestos mucho más elevados. Sin embargo, dado el enorme despilfarro en nuestro sistema actual, una reforma eficaz podría mejorar la calidad y también reducir los costes, posponiendo la hora de la verdad.

No obstante, para conseguir que la reforma sea eficaz necesitaremos deshacernos de algunas ideas preconcebidas, en particular de la creencia ideológica de que el gobierno es siempre el problema y la competencia de los mercados, la solución.

Los cierto es que, en la sanidad, el sector privado suele estar sobredimensionado y ser burocrático, mientras que algunos organismos gubernamentales, sobre todo el sistema de la Administración de Veteranos, son ágiles y eficaces. En la asistencia sanitaria, la competencia y la elección personal pueden derivar, y lo hacen, en un aumento de los costes y una pérdida de calidad. Estados Unidos tiene el sistema de salud más privatizado y competitivo de los países avanzados; también registra, con diferencia, los costes más elevados y casi los peores resultados.

Atención sanitaria confidencial
27 de enero de 2006

El sistema de salud estadounidense necesita desesperadamente una reforma. Pero ¿en qué debería consistir el cambio? ¿Existen algunos ejemplos útiles que nos puedan servir de orientación?

Bueno, conozco un sistema de atención sanitaria que ha cosechado un gran éxito conteniendo los costes y al tiempo ofrece una atención excelente. Y la historia del éxito de este sistema constituye un valioso antídoto contra la ideología antigubernamental, ya que, en él, el gobierno no solo paga las facturas, sino que también gestiona los hospitales y las clínicas.

No, no estoy hablando de un país lejano. El sistema en cuestión es nuestra Administración de Salud de los Veteranos (VHA, por sus siglas en inglés), cuya experiencia y éxito son uno de los secretos mejor guardados en el debate político estadounidense.

Un artículo publicado en *The American Journal of Managed Care* sostiene que, en los años ochenta y principios de los noventa, la VHA «tenía una mala fama de burocracia, incompetencia y atención mediocre», pero las reformas iniciadas a mediados de los años noventa transformaron el sistema y «el éxito de la VHA a la hora de mejorar la calidad, la seguridad y el valor la ha permitido erigirse en un líder en la atención de la salud cada vez más reconocido», afirma el artículo.

La satisfacción de los clientes con el sistema de salud de los veteranos, según la encuesta anual realizada por el Centro Nacional de Investigación de la Calidad, superó el año pasado a la satisfacción con la atención sanitaria privada por sexto año consecutivo. Este alto nivel de calidad (que también se verifica con medidas objetivas del

rendimiento) se consiguió sin grandes aumentos presupuestarios. De hecho, el sistema de los veteranos ha logrado evitar buena parte del enorme aumento de los costes que ha afectado al resto de la medicina estadounidense.

¿Cómo lo consigue la VHA?

El secreto de su éxito radica en que es un sistema universal e integrado. Al ofrecer cobertura a todos los veteranos, el sistema no necesita emplear a una gran cantidad de personal administrativo para comprobar la cobertura de los pacientes y exigir el pago a sus aseguradoras. Como cubre todos los aspectos de la atención médica, ha podido tomar la iniciativa en la implantación de los historiales electrónicos y otras innovaciones que reducen costes, garantizan un tratamiento eficaz y ayudan a evitar errores médicos.

Además, la VHA, como escribió Phillip Longman en el *Washington Monthly*, «mantiene una relación casi de por vida con sus pacientes». En consecuencia, «tiene realmente un incentivo para invertir en prevención y en una gestión más eficaz de las enfermedades. Al hacerlo, no solo está ahorrando dinero a otros, también está optimizando sus propios recursos. En resumidas cuentas, puede hacer lo que el resto del sector sanitario no puede, al parecer, que es procurar sistemáticamente la calidad sin poner en peligro su propia viabilidad financiera».

Ah, y otra cosa: el sistema sanitario de los veteranos negocia duro con los proveedores médicos y paga mucho menos por los medicamentos que la mayoría de las aseguradoras privadas.

No deseo idealizar el sistema de los veteranos. De hecho, hay razones para preocuparse por su futuro: ¿contará con los recursos que necesita para hacer frente a la afluencia de veteranos de Irak heridos y traumatizados? No obstante, la transformación de la VHA es sin duda la historia sobre política sanitaria más alentadora de la última década. Entonces, ¿por qué no se ha oído hablar de ella?

La respuesta, en mi opinión, es que los expertos y los responsables políticos no hablan del sistema de los veteranos porque no pueden soportar la disonancia cognitiva. (Un destacado

comentarista empezó a gritarme cuando intenté explicarle los éxitos del sistema en una conversación privada.) Y la razón es porque la lección que se desprende del éxito de la VHA, que un organismo gubernamental puede ofrecer mejor atención a un coste más bajo que el sector privado, es totalmente contraria a la opinión convencional a favor de la privatización y contra el gobierno que predomina actualmente en Washington.

La disonancia entre la ideología dominante y la realidad de la asistencia sanitaria es una de las razones por las que, en lo que respecta a la legislación en materia de medicamentos de Medicare, parezca como si alguien hubiera hecho una lista de las cosas que el sistema de veteranos hace bien e hiciera en todos los casos lo contrario. Por ejemplo, la VHA evita tratar con las aseguradoras; la ley de medicamentos incluye a la fuerza a las aseguradoras en el programa aunque no tengan ninguna utilidad real. La VHA negocia eficazmente los precios de los medicamentos; la ley de medicamentos prohíbe a Medicare hacer lo mismo.

No obstante, la ideología no puede resistirse para siempre a la realidad. Los gritos de «medicina socializada» no consiguieron al final bloquear la creación de Medicare. Y los pensadores con visión de futuro ya están sugiriendo que la Administración de Salud de Veteranos, y no la poco realista visión del presidente Bush de un sistema en el que las personas vayan a «comparar precios» para la asistencia sanitaria como cuando van a comprar azulejos (el ejemplo es suyo, no mío), representa el verdadero futuro del sistema de salud estadounidense.

El terror sanitario
9 de julio de 2007

En estos tiempos, el terrorismo es el primer refugio de los canallas. Por eso, cuando las autoridades británicas anunciaron que un grupo de médicos musulmanes que trabajaba para el Servicio Nacional de Salud estaba detrás del reciente atentado fallido, tendríamos que haber sabido lo que se avecinaba.

«El sistema nacional de salud: ¿un caldo de cultivo para el terrorismo?», rezaba el titular en la pantalla mientras el presentador de Fox News, Neil Cavuto, y el comentarista Jerry Bowyer hablaban solemnemente de cómo la asistencia sanitaria universal promueve el terrorismo.

Pese a ser muy burdo incluso para los parámetros del discurso político en la era Bush, la Fox estaba siguiendo una antigua tradición. Durante más de sesenta años, el complejo médico industrial y sus aliados políticos han utilizado tácticas de amedrentamiento para evitar que Estados Unidos siga su conciencia y convierta el acceso a la atención sanitaria en un derecho para todos sus ciudadanos.

Digo conciencia porque la cuestión de la asistencia sanitaria tiene que ver, sobre todo, con la moral.

Eso es lo que aprendimos de la abrumadora respuesta que recibió *Sicko* de Michael Moore. Los reformistas del sistema de salud deberían abordar por todos los medios las inquietudes de los estadounidenses de clase media, su temor creciente y justificado a verse sin seguro médico o a que sus aseguradoras les nieguen la

cobertura cuando más la necesitan. Pero los reformistas no deberían centrarse solo en el interés propio. También deberían apelar al sentido de la decencia y la humanidad de los estadounidenses.

Lo que indigna a las personas que ven *Sicko* es la enorme crueldad e injusticia del sistema de salud estadounidense: enfermos que no pueden pagar las facturas de los hospitales abandonados literalmente en la calle, una niña que muere porque una sala de urgencias que no está incluida en el plan de salud de su madre no la trata, estadounidenses que trabajan duro abocados a una pobreza humillante por culpa de las facturas médicas.

Sicko es un enérgico llamamiento a la acción, pero no hay que olvidar a los defensores del *statu quo*. La historia muestra que son muy buenos a la hora de evitar las reformas encontrando nuevas maneras de asustarnos.

Estas tácticas de amedrentamiento han incluido a menudo afirmaciones extravagantes sobre los peligros de un seguro gubernamental. *Sicko* muestra parte de una grabación que hizo Ronald Reagan para la Asociación Médica de Estados Unidos, en la que alertaba de que un proyecto de programa de seguro médico para los ancianos, el que ahora se conoce como Medicare, conduciría al totalitarismo.

Por cierto, ahora mismo Medicare, que hizo un bien inmenso sin derivar en una dictadura, está siendo socavado por la privatización.

Sin embargo, son sobre todo los intereses del gran capital que se benefician del sistema actual los que quieren que creamos que la asistencia sanitaria universal daría lugar a una presión fiscal agobiante y una pésima atención médica. Ahora todos los países ricos, excepto Estados Unidos, cuentan con algún tipo de asistencia universal. Los ciudadanos de estos países pagan impuestos adicionales, pero lo compensan ahorrando en primas de seguros y en gastos médicos pagados de su bolsillo. El costo global de la asistencia médica en los países con cobertura universal es mucho más bajo que aquí.

Entre tanto, todos los indicadores disponibles muestran que, en cuanto a la calidad, el acceso a la atención necesaria y los resultados sanitarios, el sistema de salud estadounidense es peor, no mejor, que el de otros países avanzados, incluido Gran Bretaña, que solo gasta por persona aproximadamente el 40% de lo que gastamos nosotros.

Sí, los canadienses esperan más tiempo que los estadounidenses asegurados para someterse a una cirugía programada. Pero, en general, el acceso del canadiense promedio a la asistencia sanitaria es tan bueno como el del estadounidense asegurado promedio y mucho mejor que el de los estadounidenses sin seguro, muchos de los cuales nunca reciben la atención médica necesaria.

Y los franceses consiguen proporcionar la que probablemente sea la mejor asistencia sanitaria del mundo sin unas listas de espera significativas. Hay una escena en *Sicko* en la que estadounidenses expatriados en París elogian el sistema francés. De acuerdo con los datos objetivos, no lo están idealizando. Es realmente así de bueno.

Todo ello lleva a plantearse la pregunta que Moore formula al principio de *Sicko*: ¿quiénes somos?

«Siempre hemos sabido que el interés propio irresponsable era mala moral; ahora sabemos que es mala economía», declaró Frankin D. Roosevelt en 1937, unas palabras que se aplican perfectamente a la atención sanitaria actual. Este no es uno de esos casos en el que tenemos que enfrentarnos a disyuntivas difíciles; aquí, hacer lo correcto también es rentable. La atención sanitaria universal salvaría miles de vidas estadounidenses cada año y al mismo tiempo ahorraría dinero.

Así que esto es una prueba. Lo único que se interpone en el camino de la asistencia sanitaria universal es el alarmismo y la compra de influencias de los grupos de interés. Si no podemos derrotar a estas fuerzas, no hay muchas esperanzas para el futuro de Estados Unidos.

El juego de la espera

16 de julio de 2007

No tener un seguro médico no supone ningún problema. Pregúntenselo al presidente Bush, quien dijo la semana pasada: «Bueno, la gente tiene acceso a la asistencia sanitaria en Estados Unidos. Basta con ir a urgencias».

Es lo que podríamos llamar insensibilidad con consecuencias. La Casa Blanca ha anunciado que Bush vetará un plan bipartidista que extendería la asistencia sanitaria y, con ella, servicios básicos como las revisiones periódicas y la atención médica preventiva, a aproximadamente 4,1 millones de niños que actualmente carecen de seguro. A fin de cuentas, tampoco es que esos niños necesiten realmente un seguro; siempre pueden ir a urgencias, ¿verdad?

Vale, no es una novedad que Bush no siente ninguna empatía por las personas menos afortunadas que él, pero su ignorancia voluntaria forma parte de algo más grande: por lo general, quienes se oponen a la sanidad universal dibujan un retrato espléndido del sistema estadounidense que guarda tan poco parecido con la realidad como las historias de terror que cuentan sobre la asistencia sanitaria en Francia, Gran Bretaña y Canadá.

La afirmación de que las personas sin seguro pueden recibir toda la atención que necesitan en urgencias es solo el principio. Luego está el mito de que los estadounidenses que tienen la suerte de tener seguro nunca deben soportar largas esperas para recibir atención médica.

En realidad, la persistencia de ese mito me deja perplejo. Puedo entender que personas como Bush o Fred Thompson, que declaró recientemente que «los estadounidenses más pobres están

recibiendo un servicio mucho mejor» que los canadienses o los británicos, puedan ignorar la desesperación de los estadounidenses sin seguro, que suelen ser pobres y no tener voz. Pero ¿cómo pueden salirse con la suya pretendiendo que los estadounidenses con seguro siempre son atendidos sin demora, cuando la mayoría de nosotros podemos atestiguar lo contrario?

Un artículo reciente de *Business Week* lo dice sin rodeos: «En realidad, tanto los datos como las historias muestran que los estadounidenses ya están esperando tanto o más que los pacientes que viven con sistemas de salud universales».

Una encuesta transnacional realizada por el Commonwealth Fund halló que Estados Unidos ocupa uno de los puestos más bajos entre los países avanzados en lo que respecta a la dificultad para recibir atención médica en poco tiempo (aunque la posición de Canadá era algo peor) y que Estados Unidos es el peor lugar del mundo desarrollado si se necesita asistencia médica fuera del horario habitual o durante el fin de semana.

Nos va mejor cuando se trata de visitar a un especialista o someterse a una operación programada. Sin embargo, Alemania nos supera incluso en esos casos y sospecho que los resultados de Francia, que no fue incluida en el estudio, igualan a los de Alemania.

Además, no todas las demoras médicas son iguales. En Canadá y Gran Bretaña, los retrasos son consecuencia de que los médicos intentan dedicar recursos médicos limitados a los casos más urgentes. En Estados Unidos, la causa suele ser que las aseguradoras intentar ahorrar dinero.

Esto puede dar lugar a calvarios como el descrito recientemente por Mark Kleiman, un profesor de UCLA que estuvo a punto de morir de cáncer porque su aseguradora fue aplazando la autorización para realizar una biopsia necesaria. «Solo más tarde descubrí por qué la aseguradora me daba largas; tenía la opción, que desconocía, de evitar todas las autorizaciones pasando al "nivel II", lo que habría implicado copagos más elevados», escribe Kleiman en su blog.

Y añade: «No sé cuántas personas esperaba mi aseguradora que murieran ese año, pero estoy seguro de que la cifra no era cero».

A decir verdad, Kleiman solamente sospecha que su compañía de seguros puso en peligro su vida para intentar hacerle pagar una mayor parte del coste de su tratamiento. Pero no hay ninguna duda de que algunos estadounidenses con seguros aparentemente buenos mueren porque las aseguradoras intentan mantener al mínimo sus «pérdidas médicas», la expresión con la que el sector se refiere a tener que sufragar la atención médica.

Por otra parte, es verdad que los estadounidenses consiguen una prótesis de cadera más rápido que los canadienses, pero hay algo curioso en este ejemplo, que se utiliza constantemente como argumento a favor de la superioridad del seguro médico privado frente a un sistema público: la gran mayoría de los implantes de prótesis de cadera en Estados Unidos los paga, ¡mm!, Medicare.

Así es: en el caso de las prótesis de cadera se están comparando dos sistemas de seguros de salud públicos. En el Medicare estadounidense las esperas son más cortas que en el Medicare canadiense (sí, así llaman a su sistema) porque la financiación es más generosa... fin de la historia. Las supuestas virtudes de los seguros privados no tienen nada que ver con ello.

La conclusión es que quienes se oponen a la sanidad universal parecen haberse quedado sin argumentos sinceros. Lo único que les quedan son fantasías: historias de terror sobre la asistencia médica en otros países y cuentos de hadas sobre la atención sanitaria aquí en Estados Unidos.

Las esperanzas de la asistencia sanitaria
21 de septiembre de 2007

Todo sugiere que por fin es políticamente posible ofrecer a los estadounidenses algo que los ciudadanos de todas las demás naciones avanzadas ya tienen: una asistencia sanitaria garantizada. Los aspectos económicos de la atención sanitaria universal son viables y los sondeos muestran un fuerte respaldo de los ciudadanos a la asistencia médica garantizada. A lo único que debemos tener miedo es al miedo mismo.

Por desgracia, hay mucho.

Los cierto es que parece que se ha superado provisionalmente un tipo de miedo: la falta de coraje de los políticos demócratas marcados por el fracaso del plan de salud original de Clinton.

Para apreciar cómo han cambiado las cosas, pensemos en la evolución de Hillary Clinton. Hace solo quince meses, *The New York Times* informaba de que «sus planes de ampliar la cobertura son moderados y graduales» y que «continúa rehuyendo el último desafío: describir en qué consistiría un plan integral de salud demócrata».

De hecho, cuando le preguntaron cómo se podían controlar los costes, objetó: «Depende de qué tipo de sistema se idee. Y eso no lo tengo aún nada claro, lo que la comunidad política soporte».

Pero eso fue entonces.

John Edwards puso en la palestra el tema de la reforma de la sanidad en febrero, cuando propuso un plan de sanidad universal inteligente y serio, y anunció con valentía su voluntad de sufragar el plan dejando que expiraran algunas de las rebajas fiscales de Bush.

De pronto, la sanidad universal dejó de ser un sueño lejano de los progresistas para convertirse en algo que, cabía imaginar, podría materializarse en la próxima administración.

La senadora Clinton tardó mucho tiempo en presentar su propio plan, una demora que creó mucha ansiedad entre los partidarios de reformar el sistema de salud y que, como explico enseguida, podría ser un mal presagio para el futuro. No obstante, esta semana propuso un plan y es tan sólido como el de Edwards, ya que, a menos que se examine con lupa la letra pequeña, el plan de Clinton es básicamente el de Edwards.

No es una crítica; es mucho más importante que un político entienda bien la asistencia sanitaria a que gane puntos por su originalidad. Puede que la senadora Clinton sea políticamente cauta, pero comprende los aspectos económicos de la asistencia sanitaria y reconoce algo bueno cuando lo ve.

Los planes de Edwards y Clinton, así como el plan algo más endeble pero similar de Obama, consiguen la cobertura universal o casi universal mediante una combinación muy bien pensada de regulación de los seguros, subsidios y competencia público-privada. Estos planes podrían decepcionar a los partidarios de un sistema de pagador único más definido y sencillo. Sin embargo, es difícil imaginar que el Congreso vaya a aprobar Medicare para todos en un futuro cercano, mientras que planes como el de Edwards son una segunda opción aceptable que sí cabe imaginar que pueda promulgar un Congreso demócrata y firmar un presidente demócrata dentro de solo dos años.

No obstante, para llegar hasta allí habrá que superar muchos más miedos.

No habrá ninguna alternativa republicana seria. Los planes de asistencia sanitaria de los principales candidatos republicanos, en su forma actual, son la misma historia de siempre: se basan principalmente en las desgravaciones fiscales que benefician sobre todo a los ricos, pero supuestamente invocarán la magia del mercado. Como señala de manera cruel pero acertada Ezra Klein, de

The American Prospect: «La visión republicana es para un mundo en el que los enfermos y los moribundos pueden deducir parte de los gastos del seguro médico que no tienen y no pueden conseguir».

Sin embargo, el candidato del Partido Republicano, quienquiera que sea, no tratará de persuadir a la opinión pública de los méritos de su propio plan. En su lugar, intentará asustar al cada vez más reducido porcentaje de estadounidenses que todavía tiene un buen seguro médico diciendo que los demócratas se lo van a quitar.

La campaña de difamación y miedo ya ha empezado. Los planes de los demócratas guardan todos un gran parecido con el plan de asistencia médica que aprobó Mitt Romney cuando era gobernador de Massachusetts y difieren principalmente en la oferta de opciones adicionales a los estadounidenses. No obstante, eso no impidió que Romney tildara el plan de Clinton de «medicina socializada al estilo europeo». Ni que Fred Thompson afirme que el plan de Clinton niega la posibilidad de escoger, algo que en realidad ofrece en abundancia, y que se basa en la «penalización».

Es probable que estos ataques no sean lo suficientemente eficaces como para impedir que el año que vienen gane un demócrata, pero ahí no acabará la historia: incluso si los demócratas ocupan la Casa Blanca y amplían sus mayorías en el Congreso, los grupos de presión de las aseguradoras y las farmacéuticas intentarán intimidarlos para que incumplan sus promesas electorales.

Por eso la larga espera antes de que la senadora Clinton anunciara su plan de asistencia sanitaria puso tan nerviosos a los partidarios de la cobertura universal, entre los que me incluyo, un nerviosismo que el hecho de que al final lo presentara no mitigó del todo. Es bueno saber que quien consiga la nominación demócrata se presentará con un plan de salud muy bueno. Lo que resta por saber es si contará con la determinación necesaria para hacerlo realidad.

El fracaso del miedo
21 de marzo de 2010

La víspera de la votación del domingo sobre la reforma de la sanidad, el presidente Barack Obama pronunció un discurso improvisado ante los demócratas de la Cámara de Representantes. En él explicó por qué su partido debía aprobar la reforma: «A veces llega un momento en el que tenemos la oportunidad de justificar todas las esperanzas que teníamos sobre nosotros mismos y sobre nuestro país, de cumplir las promesas que hicimos... Y este es el momento de hacer realidad esa promesa. No estamos obligados a ganar, pero sí a ser sinceros. No estamos obligados a triunfar, pero sí a hacer que la luz que tengamos, por poca que sea, brille».

Desde el otro bando, Newt Gingrich, el republicano que fue presidente de la Cámara —y al que muchos consideran un líder intelectual en su partido— dijo que, si los demócratas aprobaban la reforma, «destruirán su partido, de la misma manera que Lyndon Johnson lo dejó destrozado durante cuarenta años» al aprobar las leyes sobre los derechos civiles.

Me atrevo a decir que Gingrich se equivoca en eso: las propuestas para mejorar la sanidad suelen ser polémicas antes de entrar en vigor —Ronald Reagan decía que Medicare significaría el fin de la libertad en Estados Unidos—, pero, una vez aprobadas, son siempre populares.

Sin embargo, no es eso de lo que quiero hablar aquí. Lo que quiero es llamarles la atención sobre el contraste entre un bando, cuyo alegato final apelaba a lo mejor de nosotros mismos, exhortaba a los políticos a hacer lo debido, aunque perjudicara sus carreras, y el otro, en el que no hubo más que un cinismo despiadado. Piensen

lo que significa condenar la reforma sanitaria comparándola con la Ley de Derechos Civiles. ¿Quién puede decir hoy en Estados Unidos que Johnson se equivocó al impulsar la igualdad racial? (La verdad es que sabemos quién: los que, durante la manifestación del Tea Party, en vísperas de la votación, se dedicaron a utilizar epítetos raciales como insultos contra los demócratas del Congreso).

Y ese cinismo ha caracterizado toda la campaña contra la reforma.

Algunos ideólogos conservadores fingieron que habían reflexionado mucho y afirmaron que les preocupaban las repercusiones fiscales de la reforma (sin tener en cuenta, curiosamente, la aprobación fiscal de la Oficina del Congreso de Presupuestos), o que querían que se controlasen más enérgicamente los costes (pese a que esta reforma controla los costes sanitarios más que todas las leyes anteriores). Sin embargo, en su mayoría, los opositores no se molestaron en fingir que iban a estudiar ni el sistema de salud existente ni el plan moderado y centrista —muy parecido a la reforma introducida por Mitt Romney en Massachusetts— que proponían los demócratas.

La oposición consistió fundamentalmente en utilizar el miedo y las emociones, sin atenerse a los hechos ni mostrar la más mínima decencia.

No fue solo el infundio de los comités de la muerte. Fue la utilización del odio racial, como en el artículo de *Investor's Business Daily* que declaró que la reforma sanitaria era «discriminación positiva con esteroides; decidir todo, desde quién llega a médico hasta a quién se trata, en función del color de la piel». Fueron las afirmaciones disparatadas sobre la financiación de los abortos. Fue la insistencia en que era dictatorial dar a los jóvenes trabajadores estadounidenses la garantía de que dispondrían de seguro de salud cuando lo necesitaran, una garantía de la que las personas mayores disfrutan desde que Johnson —a quien Gingrich considera un presidente fracasado— impulsó Medicare pese a los aullidos de los conservadores.

Debe quedar claro que esta campaña del miedo no la ha llevado a cabo un sector radical al margen del aparato republicano. Al contrario, el aparato ha intervenido y la ha autorizado desde el principio. Políticos como Sarah Palin —que fue, recordémoslo, la candidata republicana a la vicepresidencia— se apresuraron a difundir la mentira de los comités de la muerte, y otros supuestamente razonables y moderados como el senador Chuck Grassley se negaron a contradecirles. En la víspera del gran día, los congresistas republicanos dijeron que «la libertad muere un poco hoy» y acusaron a los demócratas de «tácticas totalitarias», que me parece se refería al proceso denominado «votación».

Es indudable que la campaña del miedo fue eficaz: la reforma sanitaria pasó de ser muy popular a tener muchas opiniones en contra, aunque las encuestas mejoraron en los últimos días. Ahora bien, lo importante era saber si bastaría para impedir la reforma.

La respuesta es no. Los demócratas lo han logrado. La reforma sanitaria aprobada por el Senado va a convertirse en ley, con un texto mejorado después de que se limen las diferencias entre las dos versiones. Es una victoria política para Obama y un triunfo para Nancy Pelosi, la presidenta de la Cámara. Pero es también una victoria para el alma estadounidense. Al final, una ofensiva cruel y sin principios no fue capaz de obstruir el camino. Esta vez, el miedo fracasó.

NOTA DEL EDITOR: 23 de marzo de 2010

La columna de Paul Krugman del lunes, sobre el proyecto de ley de asistencia sanitaria, citaba a Newt Gingrich afirmando que «Lyndon Johnson destrozó al Partido Demócrata durante cuarenta años» al aprobar la legislación de derechos civiles. La cita apareció originalmente en *The Washington Post*, que informó después de que la columna fuera a la imprenta que el Sr. Gingrich dijo que se refería a las políticas de la «Gran Sociedad» de Johnson, no a la Ley de Derechos Civiles de 1964.

El Obamacare no fracasa

13 de julio de 2014

¿Cuántos estadounidenses saben cómo está yendo la reforma sanitaria? Para el caso, ¿cuántas personas de los medios de comunicación están haciendo un seguimiento de los avances positivos?

Sospecho que la respuesta a la primera pregunta es «no muchos», mientras que la respuesta a la segunda es «posiblemente aún menos», por razones que abordaré más adelante. Y si estoy en lo cierto, es algo extraordinario: un inmenso éxito político está mejorando la vida de millones de estadounidenses, pero está pasando prácticamente inadvertido.

¿Cómo es posible? Pensemos en una situación de negatividad implacable sin ningún rendimiento de cuentas. La Ley de Atención Sanitaria Asequible ha sufrido sin cesar ataques partidistas y de los medios de derechas, y los medios convencionales también han tendido a insistir en los problemas de la ley. Muchos de los ataques han consistido en predecir un desastre que nunca se ha producido. Pero la ausencia de desastres no protagoniza titulares impactantes, y las personas que erróneamente pronosticaron todo tipo de calamidades reaparecen con nuevas y terribles advertencias.

Consideremos, en particular, el impacto del Obamacare en la cantidad de estadounidenses privados de seguro médico. El desastre inicial de la página web federal causó mucho regocijo entre la derecha y también fue objeto de muchos comentarios negativos en la prensa convencional; a principios de 2014, muchos informes afirmaban con certeza que la cifra de inscripciones del primer año era muy inferior a la prevista por la Casa Blanca.

Entonces llegó el extraordinario aumento tardío de las afiliaciones. ¿Tuvieron que afrontar los pesimistas preguntas difíciles sobre por qué se habían equivocado tanto? Por supuesto que no. En su lugar, esas mismas personas se sacaron de la manga una combinación de teorías de la conspiración y nuevas predicciones catastróficas. La administración estaba «manipulando las cuentas», dijo el senador John Barrasso de Wyoming; las personas que se habían inscrito no iban a pagar las pólizas, sostuvieron varios «expertos»; eran más las personas que perdían el seguro que las que lo conseguían, declaró el senador texano Ted Cruz.

Sin embargo, la gran mayoría de los que se afiliaron sí pagaron y disponemos de múltiples estudios independientes (de Gallup, el Urban Institute y el Commonwealth Fund) que muestran una notoria disminución de la cantidad de estadounidenses sin seguro desde el pasado otoño.

Veo que algunos en la derecha afirman que la causa de la drástica reducción del número de personas sin seguro fue la recuperación económica, no la reforma sanitaria (¿están los conservadores elogiando ahora la economía de Obama?). No obstante, es bastante poco convincente y también manifiestamente erróneo.

En primer lugar, el descenso es demasiado brusco como para que pueda explicarlo lo que, en el mejor de los casos, es una modesta mejoría del panorama del empleo. En segundo lugar, el sondeo del Urban Institute muestra una notable diferencia entre la experiencia en los estados que han ampliado Medicaid, que también son, en general, lo que han hecho todo lo posible para que funcionara la reforma de la asistencia sanitaria, y los que se negaron a dejar que el gobierno federal ofreciera cobertura médica a sus pobres. Lo que es cierto es que la disminución de los residentes sin seguro ha sido tres veces mayor en los estados que han ampliado Medicaid que en los que han rechazado hacerlo. No es la economía; es la política, estúpido.

¿Y qué ocurre con los costes? El año pasado hubo muchas declaraciones sobre un posible «*shock* de los tipos» derivado del alza de las primas de los seguros. Pero el mes pasado, el Departamento de Salud y Servicios Humanos informó de que entre quienes recibían subsidios federales, la gran mayoría de los inscritos, la prima media neta fue de solo 82 dólares mensuales.

Sí, hay quienes han perdido con el Obamacare. Si usted es joven, tiene buena salud y es lo bastante rico como para no tener derecho a un subsidio (y no tiene seguro a través de su empleador), es probable que su póliza vaya a aumentar. Y si es lo suficientemente rico como para pagar los impuestos adicionales que financian esos subsidios, ha sufrido un revés financiero. No obstante, es revelador que incluso quienes se oponen a la reforma no estén intentando poner de relieve estas cuestiones. En su lugar, siguen buscando víctimas de clase media más mayores y más enfermas, y siguen sin lograr encontrarlas.

Ah, y según el Commonwealth, la inmensa mayoría de los nuevos asegurados, incluido el 74% de los republicanos, están satisfechos con su cobertura.

Uno podría preguntarse por qué, si la reforma sanitaria está yendo tan bien, continúa saliendo mal parada en los sondeos. Yo diría que es crucial comprender que el Obamacare, de forma intencionada, no afecta por lo general a los estadounidenses que ya tienen un buen seguro. Como consecuencia, la opinión de muchas personas está influida por la cobertura fundamentalmente negativa de los medios de comunicación. Sin embargo, la última encuesta de seguimiento de la Kaiser Family Foundation muestra que cada vez son más los estadounidenses que están conociendo la reforma por sus familiares y amigos, lo que significa que están empezando a escuchar hablar de ella a los beneficiarios del programa.

Y como he sugerido antes, es posible que los periodistas, sobre todo los comentaristas más de derechas, sean los últimos en enterarse de la buena noticia, simplemente porque pertenecen a una

élite socioeconómica en la que, por lo general, la gente tiene una buena cobertura médica.

Sin embargo, para los menos afortunados, la Ley de Atención Sanitaria Asequible ya ha supuesto una gran diferencia positiva. Los sospechosos habituales seguirán gritando que es un fracaso, pero lo cierto es que la reforma sanitaria, ¡sorpresa!, está funcionando.

Horrores sanitarios imaginarios

30 de marzo de 2015

Hay muchas matemáticas imprecisas en la política estadounidense, pero el representante republicano por Texas, Pete Sessions, presidente de la Comisión de Normas de la Cámara de Representantes, establecía recientemente un nuevo nivel al calificar de «desmesurado» el coste de la atención sanitaria introducida por Obama, el Obamacare. Haciendo una «simple multiplicación», insistía, se llega a la conclusión de que la ampliación de la cobertura cuesta 5 millones de dólares por perceptor. Pero este cálculo estaba un poco errado, a saber, por un factor superior a mil. El coste real por cada nuevo asegurado estadounidense ronda los 4.000 dólares.

Cierto que todo el mundo comete errores. Pero este no ha sido un error perdonable. Sea cual fuere la opinión que cualquiera tenga sobre la Ley de Atención Sanitaria Asequible, un hecho indiscutible es que está costando a los contribuyentes mucho menos de lo esperado, aproximadamente un 20% menos, según la Oficina de Presupuestos del Congreso. Un miembro veterano del Congreso debería saberlo, y ciertamente no tiene derecho a hacer discursos sobre un tema si no se molesta en leer los informes de la oficina presupuestaria.

Pero con el Obamacare, cómo no, es lo que ha pasado siempre. Antes de que la ley entrase en vigor, los que se oponían a ella predecían un desastre a todos los niveles. Lo que ha sucedido, por el contrario, es que la ley está funcionando muy bien. ¿Y cómo han respondido los profetas del desastre? Fingiendo que la catástrofe que habían predicho que ocurriría, de hecho se ha producido.

Los costes no son la única área en la que los enemigos de la reforma prefieren hablar de desastres imaginarios en lugar de los verdaderos relatos de éxito. Recuerden que también se suponía que el Obamacare destruiría una enorme cantidad de puestos de trabajo. En 2011, la Cámara de Representantes aprobó incluso una propuesta de ley denominada Revocación de la Ley de Asistencia Sanitaria Destructora de Empleo. La reforma sanitaria, declaraban sus detractores, perjudicaría la economía y, en concreto, haría que las empresas obligasen a sus trabajadores a aceptar empleos a tiempo parcial.

Pues bien, la reforma sanitaria entró plenamente en vigor a principios de 2014, y el empleo en el sector privado se aceleró de hecho, a un ritmo no visto desde los años de Clinton. Por otra parte, el empleo a tiempo parcial involuntario —el número de trabajadores que desean un trabajo a tiempo completo pero no lo consiguen— ha caído drásticamente. Pero los sospechosos de rigor hablan como si sus terribles predicciones se hubiesen hecho realidad. El Obamacare, declaraba Jeb Bush hace unas semanas, «es el mayor destructor de empleo en la llamada recuperación».

Por último, está la interminable caza de esas criaturas míticas, los estadounidenses corrientes y hacendosos que están en la penuria por culpa de la reforma sanitaria. Como acabamos de ver, los detractores del Obamacare no hacen números por lo general (y se arrepienten cuando lo intentan). Pero todo lo que necesitan en realidad son unas cuantas historias lacrimosas, relatos de individuos simpáticos que se han visto empobrecidos por algún aspecto de la ley.

Asombrosamente, sin embargo, no han logrado encontrar esos relatos. A comienzos del año pasado, Americanos por la Prosperidad, un grupo financiado por los hermanos Koch, pagó una serie de anuncios presentando supuestas víctimas del Obamacare, pero ninguno de esos relatos de infortunio soportó un examen minucioso. Más recientemente, la representante republicana por Washington, Cathy McMorris Rodgers, pidió en su cuenta de Facebook historias

de horror del Obamacare. Lo que recibió, por el contrario, fue un torrente de testimonios de personas cuya vida ha mejorado, y en algunos casos se ha salvado, gracias a la reforma sanitaria.

En realidad, los únicos perjudicados por la reforma sanitaria son los estadounidenses con rentas muy altas, que han visto subir sus impuestos, y un número relativamente pequeño de personas cuya prima ha subido porque son jóvenes y sanos (de modo que las aseguradoras los veían antes como riesgos buenos) y ricos (de modo que no tienen derecho a las subvenciones). Ninguno de estos grupos aporta víctimas adecuadas para los anuncios en contra.

En resumen, en lo que a hechos se refiere, el ataque a la reforma sanitaria no tiene nada que ofrecer. Pero la ciudadanía no sabe esto. La buena noticia sobre los costes no se ha difundido en absoluto: según un sondeo reciente llevado a cabo por Vox.com, solo el 5 % de los estadounidenses sabe que el Obamacare cuesta menos de lo previsto, mientras que el 42% piensa que la Administración está gastando más de lo esperado.

Y las experiencias favorables de los aproximadamente 16 millones de estadounidenses asegurados hasta el momento han tenido poco efecto en las percepciones ciudadanas. En parte se debe a que la Ley de Atención Sanitaria Asequible, por sus propias características, casi no ha tenido efecto sobre aquellos que ya tenían un buen seguro sanitario: antes de la ley, la gran mayoría de los estadounidenses estaban ya cubiertos por sus empresas, por el servicio de atención a jubilados (Medicare) o por el servicio de atención a personas sin recursos (Medicaid), y no han experimentado cambio alguno en su situación.

Sin embargo, en un plano más profundo, lo que observamos aquí es el impacto de la política de la posverdad. Vivimos en una era en la que los políticos y los supuestos expertos que los sirven nunca se sienten obligados a reconocer los datos incómodos, en la que jamás se abandona ningún argumento, por muy abrumadoras que sean las pruebas de que está errado.

Y la consecuencia es que los desastres imaginarios pueden ensombrecer los éxitos reales. El Obamacare no es perfecto, pero ha mejorado drásticamente la vida de millones de personas. Alguien debería decírselo a los votantes.

3

El ataque contra el Obamacare

El caucus de la crueldad

¿Dónde estaba usted en junio de 2012, cuando el Tribunal Supremo dictó la crucial sentencia sobre la constitucionalidad del Obamacare? Si no tiene ni idea, no es usted un friki de la política sanitaria. Yo, en cambio, sí lo soy. Estaba de vacaciones en Inglaterra, sentado en un *pub* con mi esposa, con acceso a wifi y muy pendiente de las noticias.

Las primeras informaciones fueron confusas, lo que hizo que pareciera que el tribunal había acabado con la reforma sanitaria. Por suerte, no fue así. Y una vez que quedó claro que la reforma había sobrevivido, solo cabía hacer una cosa: me pedí un whisky doble y me lo bebí apresuradamente.

No obstante, aunque la reforma sobrevivió, el tribunal impuso un límite a la Ley de Atención Sanitaria Asequible: una parte de la ley, la ampliación de Medicaid a todas las personas con ingresos inferiores al 133% del umbral de pobreza, sería optativa para los estados.

Se podría pensar que esto no iba a suponer mucha diferencia. Al fin y al cabo, en virtud de la ley, el gobierno federal correría inicialmente con todos los gastos; unos años después cubriría el 90%, lo que seguía siendo una oferta increíble. Es decir, ¿qué clase de gobierno estatal rechazaría la oferta de ofrecer seguro médico a un gran número de residentes prácticamente sin costo alguno mientras ingresaba dólares federales que impulsarían su economía?

La respuesta fue que casi todos los gobiernos estatales controlados por los republicanos. Algunos acabaron cambiando de idea, pero, a mediados de 2019, todavía quedan catorce estados que

se niegan a proporcionar atención médica básica a algunos de sus ciudadanos más vulnerables aunque esto no les costaría nada.

Al principio podría haberse pensado que tras el rechazo a ampliar Medicaid había una maniobra estratégica, un intento de desacreditar el Obamacare en su conjunto. Pero la ACA ya lleva mucho tiempo en vigor; si la finalidad de negarse a ampliar Medicaid era esta, ya habría ocurrido. Por tanto, llegados a este punto debemos aceptar que lo que está sucediendo es aún peor.

Es decir, una cosa es oponerse a los planes de gravar a los ricos y ayudar a los pobres —una postura que se podría justificar alegando que los impuestos a los ricos desalentarán la creación de empleo o algo parecido—, o simplemente que a uno le preocupan más los ricos que los pobres, pero rechazar dinero gratis que ayudaría a las personas pobres es otra cosa muy distinta, es pura crueldad.

Bueno, lo que hemos aprendido de la política estadounidense desde 2012 es que existen muchas personas que comparten ese tipo particular de crueldad. Creo que se trata todavía un porcentaje relativamente pequeño del electorado, pero la proporción es mucho mayor entre las bases del Partido Republicano y es mayoritaria entre los políticos republicanos profesionales.

Lo que me lleva a la campaña en contra del Obamacare, después de que las elecciones de 2016 dieran de nuevo brevemente al Partido Republicano el control unificado del Congreso y la Casa Blanca. Los republicanos tuvieron finalmente la oportunidad de revocar la iniciativa nacional más importante de Barack Obama, derogando en su totalidad la Ley de Atención Sanitaria Asequible. Desde su punto de vista, habría tenido cierto sentido, ya que la derogación de la ley en su totalidad habría supuesto la supresión de los impuestos sobre los ingresos elevados que sufragaban la ampliación del Medicaid y los subsidios a las familias con ingresos medios. No obstante, una vez que se hizo patente que la derogación dejaría sin cobertura a decenas de millones de personas, incluso el Partido Republicano se mostró reacio ante esa perspectiva.

Lo que quedó fue una campaña de sabotaje: un intento de socavar el Obamacare atacando sus disposiciones, de forma que no se retirara el seguro médico a las personas de manera demasiado obvia, pero conseguir uno fuera más difícil, más caro o ambas cosas. Esto fue posible gracias a la serie de compromisos alcanzados por los demócratas para lograr que se aprobara la reforma sanitaria: como la Ley de Atención Sanitaria Asequible es un sistema híbrido público-privado, en lugar de un simple programa de seguro gubernamental, tiene varias piezas móviles y no resulta demasiado difícil arrojar arena a los engranajes.

Lo que ocurrió con esta campaña de sabotaje fue que no benefició directamente a nadie: los ricos siguieron teniendo que pagar los mismos impuestos. Por tanto, como en el caso del rechazo a la ampliación de Medicaid, se trataba simplemente de perjudicar a los beneficiarios de la ley y, en algunos casos, costó más dinero que dejar la ley intacta.

La buena noticia era que los arquitectos del Obamacare eran mejores constructores de lo que muchos habíamos pensado, entre los que me incluyo. La ley no era inmune al sabotaje, pero demostró ser más sólida de lo que muchos habían temido. En las columnas recopiladas en esta sección se describen los ataques contra la ley y cómo, en buena parte, ha sobrevivido.

Si tiene tres patas está bien

10 de julio de 2017

¿Acaso los 50 senadores republicanos estarán dispuestos a infligir un daño grave a sus electores en nombre de la lealtad al partido? No tengo ni idea. Sin embargo, este parece un buen momento para revisar por qué a los republicanos no se les puede ocurrir una alternativa al Obamacare que no sea desastrosa. No se debe a que sean estúpidos (aunque se han vuelto asombrosamente anti-intelectuales). Se debe a que no se puede cambiar ningún elemento importante de la Ley de Atención Sanitaria Asequible sin destruirlo todo.

Supongamos que se quiere hacer que la cobertura sanitaria esté disponible para todos, incluidas las personas con condiciones preexistentes. A la mayoría de los economistas de la salud que yo conozco les encantaría ver a un solo pagador, Medicare, para todos. No obstante, siendo realistas, es una carga demasiado pesada para levantar en este momento.

En primer lugar, al sector de los seguros no le gustaría para nada que lo eliminaran y tiene mucha influencia. Asimismo, el cambio a un solo pagador requeriría un enorme incremento en los impuestos. La mayoría de las personas ganaría más con la eliminación de las primas de los seguros de lo que perdería por un incremento marcado en los impuestos, pero ello sería difícil de argumentar durante una campaña electoral.

Aparte de eso, la mayoría de los estadounidenses menores de sesenta y cinco años están cubiertos por sus empleadores y están razonablemente contentos con su cobertura. Es comprensible que se pongan nerviosos ante cualquier propuesta para reemplazarla con

otra cosa, sin que importe cuán honradamente se les asegure que el cambio sería beneficioso. Así es que se optó por la progresividad para la Ley de Atención Sanitaria Asequible, el banco de tres patas.

Se empieza por exigir a las aseguradoras que ofrezcan los mismos planes, a los mismos precios, a todo el mundo, independientemente de su historial médico. Esto se ocupa del problema de las condiciones preexistentes. No obstante, esto conduciría a una «espiral mortal»: las personas sanas tendrían que esperar hasta enfermar para inscribirse, así que quienes se inscribieran estarían relativamente poco sanos, con lo cual aumentarían las primas, lo que a su vez, ahuyentaría a más personas sanas, y así sucesivamente.

Así que la regulación de los seguros tiene que ir acompañada del mandato individual, un requerimiento por el cual las personas se inscriban al seguro aunque estén sanas. Y el seguro debe satisfacer estándares mínimos: comprar una póliza barata que apenas cubra nada es funcionalmente lo mismo que no comprar ningún seguro en absoluto.

Pero ¿qué pasa si la gente no puede pagar el seguro? La tercera pata del banco son los subsidios que limitan el costo para quienes tienen menos ingresos. Para los que tienen los ingresos más bajos, el subsidio es del ciento por ciento y adopta la forma de una expansión del Medicaid.

El punto clave es que las tres patas del banco son necesarias. Si le quitamos una, el programa no funciona.

Sin embargo, ¿funciona aunque sea con tres patas? Sí.

Para entender qué ha pasado con la ACA hasta ahora, es necesario darse cuenta de que, por como está escrita (y como la interpreta la Corte Suprema), su aplicación depende en gran medida de la cooperación de los gobiernos estatales. De hecho, en los estados donde sí han cooperado, han expandido el Medicaid, han operado sus propias bolsas de seguros y han promovido tanto la inscripción como la competición entre las aseguradoras; esto es, funciona en forma bastante eficaz.

Comparemos, por ejemplo, la experiencia de Kentucky y la de su vecino Tennessee. En 2013, antes de la plena entrada en vigor de la ACA, Tennessee contaba con un número ligeramente inferior de no asegurados, un 13% frente al 14%. Sin embargo, en 2015, Kentucky, que había aplicado plenamente la ley, había reducido la tasa de no asegurados a solo el 6%, mientras que en Tennessee era del 11%.

O pensemos en el problema de los condados que solo tienen una aseguradora (o ninguna), lo que conlleva que no hay competencia. Como muestra un estudio reciente, es un problema casi exclusivo de los estados rojos. En los estados con gobernadores del Partido Republicano, el 21% de la población vive en condados en estas condiciones; en los estados con gobernadores demócratas, es menos del 2%.

Así que el Obamacare es, aunque nadie vaya a creerme, una ley bien pensada, que funciona donde los gobiernos estatales quieren que funcione. Puede y debe hacerse que funcione mejor, pero los republicanos no muestran ningún interés en que eso suceda. Más bien, todo su ideario se limita a coger el serrucho y cortar una o más patas al banco de tres patas.

Primero, están decididos a revocar el mandato individual, que es impopular entre la gente sana, pero esencial para hacer que el sistema funcione entre quienes más lo necesitan.

Segundo, están determinados a recortar los subsidios —incluidos recortes salvajes al Medicaid— para poder liberar dinero que puedan usar para bajarles los impuestos a los ricos. El resultado sería un aumento drástico en las primas netas para la mayoría de las familias.

Finalmente, ahora estamos oyendo mucho sobre la enmienda Cruz, que permitiría a las aseguradoras ofrecer planes básicos de cobertura mínima y deducibles elevados. Resultarían inútiles para las personas con condiciones preexistentes, quienes quedarían segregadas en un mercado de elevados costos, lo cual, en efecto, sería cortarle la tercera pata al banco.

Entonces, ¿qué partes de su plan tendrían que abandonar los republicanos para evitar un enorme incremento en el número de no asegurados? La respuesta es: todas.

Después de todos estos años denunciando el Obamacare, los republicanos no tienen ni idea de cómo hacerlo mejor. De hecho, en realidad no tienen absolutamente ninguna idea.

El genio muy estable de Obamacare

9 de abril de 2018

Los titulares de los periódicos siguen dominados por los casi 130.000 escándalos que actualmente afligen al gobierno de Trump. Es comprensible. Sin embargo, las encuestas sugieren que es poco probable que el hedor de la corrupción, por muy intenso que sea, domine las elecciones a mitad de mandato. En cambio, el mayor problema en la mente de los electores parece ser la atención médica.

¿Saben qué? Los electores están en lo correcto. Si los republicanos conservan el control de ambas cámaras del Congreso, podemos predecir con mucha seguridad que harán otro intento para revocar el Obamacare, con lo que dejarán sin seguro médico a entre 25 y 30 millones de estadounidenses. ¿Por qué? Porque sus intentos de sabotear el programa siguen quedándose cortos y el tiempo se está agotando.

No estoy diciendo que el sabotaje haya sido un absoluto fracaso. El gobierno de Trump ha tenido éxito al aumentar significativamente el precio de las primas de los seguros y, sí, digo «ha tenido éxito», porque en definitiva ese era el objetivo.

El registro en los centros de afiliación al seguro de la Ley de Atención Sanitaria Asequible también ha bajado desde 2016 —casi toda esa disminución tuvo lugar en los centros que dirige el gobierno de Trump, y no en aquellos a cargo de los estados—, y el número general de estadounidenses sin seguro médico, después de disminuir de manera considerable con el presidente Barack Obama, ha aumentado nuevamente.

Sin embargo, lo que los republicanos estaban esperando y planeando era una «espiral de la muerte» de declive en la inscripción y aumento exorbitante de los costos. Aunque las continuas afirmaciones de que dicha espiral de la muerte está en curso hayan surtido efecto —buena parte de la gente cree que los centros de afiliación están colapsando—, no es así. De hecho, el programa ha sido extraordinariamente estable si se tiene en cuenta que está siendo administrado por gente que intenta hacer que fracase.

¿Cuál es el secreto de la estabilidad del Obamacare? La respuesta, aunque nadie la creerá, es que la gente que diseñó el programa era muy inteligente. La realidad política los obligó a construir una máquina de Rube Goldberg; es decir, un aparato sofisticado para lograr en esencia metas básicas; cada experto de salud progresista que conozco habría sido feliz de extender el Medicare para todos, pero eso es justo lo que no iba a pasar. Sin embargo, sí lograron crear un sistema bastante resistente a los impactos, incluyendo el impacto de una Casa Blanca que quiere destruirlo.

Originalmente, se suponía que el Obamacare se basaría en tres pilares principales: las aseguradoras privadas no podían discriminar a nadie por padecer enfermedades preexistentes; las personas tenían que comprar un seguro que cumpliera con las normas mínimas —el «mandato individual»—, incluso si en este momento estaban sanos, y se otorgaban subsidios para que el seguro fuera muy asequible.

No obstante, los republicanos han hecho todo lo posible para que uno de estos pilares se rompa; incluso antes de revocar el mandato, ya habían reducido de manera considerable los esfuerzos de expansión en un intento por desalentar a los ciudadanos estadounidenses sanos de inscribirse.

El resultado ha sido que la población que se ha inscrito para tener cobertura es más reducida y está más enferma de lo que habría estado de otro modo, obligando a las aseguradoras a cobrar primas más elevadas.

Pero aquí es donde intervienen los subsidios.

Con la ACA, los estadounidenses más pobres están cubiertos por Medicaid, por lo que las pólizas privadas no cuentan. Mientras tanto, muchas de las personas con ingresos superiores (hasta más del 400% del umbral de pobreza o más de 95.000 dólares para una familia de cuatro miembros) tienen derecho a recibir subsidios. Se trata del 59 % de la población, pero como muchas de esas personas con ingresos más elevados están aseguradas por sus empleadores, es el 83 % de los que se inscriben en el programa. Y esta es la cuestión: esos subsidios no son fijos. La fórmula establece, en su lugar, un subsidio suficientemente elevado como para constituir un límite a cuánto pueden aumentar los pagos de la póliza como porcentaje de los ingresos.

Como resultado, de los 27 millones de estadounidenses que ha conseguido cobertura gracias a la ampliación del Medicaid o han contratado un seguro en las bolsas, solo unos dos millones están expuestos a esas subidas de las primas ideadas por Trump. Sigue siendo mucha gente, pero no basta para provocar una espiral de la muerte. En realidad, por razones complejas (relacionadas con la práctica conocida como *silver-loading*; no pregunten), las primas, después de aplicar los subsidios, han bajado para muchas personas.

Y eso ha dejado al Partido Republicano sumamente frustrado.

Los republicanos odiaron desde un principio el Obamacare no porque esperaran que fuera un fracaso, sino porque temían que tuviera éxito y, con ello, demostrara que un gobierno puede hacer cosas para mejorar la vida de sus ciudadanos. Y su pesadilla poco a poco se está haciendo realidad: aunque ha tardado mucho tiempo, la Ley de Atención Sanitaria Asequible por fin está ganando popularidad y la preocupación entre la opinión pública de que el Partido Republicano pueda suprimirla se está convirtiendo en un importante lastre político.

Lo que esto me sugiere es que si los republicanos consiguen retener el Congreso, llevarán a cabo otro gran esfuerzo para destruir la ley, porque saben que esta será probablemente su última

oportunidad. De hecho, si no acaban pronto con el Obamacare, posiblemente el paso siguiente será un programa mejorado que permita a los estadounidenses de todas las edades contratar Medicare.

Por tanto, los votantes hacen bien en creer que la asistencia sanitaria es un tema muy relevante en las elecciones legislativas. Puede que no sea lo más importante que está en juego: hay buenas razones para creer que está en peligro la propia supervivencia de la democracia estadounidense. Pero sí se trata de algo muy importante.

Enfermad, arruinaos y morid

3 de septiembre de 2018

Seamos sinceros: pese a su reputación de inconformista, John McCain fue durante la mayor parte de su último decenio un republicano muy ortodoxo, que acató la línea del partido sin importar lo irresponsable que fuera. Pensemos en cómo abandonó su antiguo apoyo a las iniciativas para limitar el cambio climático.

No obstante, se redimió de buena parte de ese pasado con un solo acto: emitió el voto crucial contra los intentos del Partido Republicano de derogar la Ley de Atención Sanitaria Asequible. Ese simple «no» salvó la atención médica de decenas de millones de estadounidenses, al menos durante algún tiempo.

Pero ahora McCain se ha ido y, con él, hasta donde sabemos, el único republicano en el Congreso con algo parecido a las agallas. En consecuencia, si los republicanos mantienen el control del Congreso en noviembre, derogarán el Obamacare. No es una conjetura: es una promesa explícita formulada por el vicepresidente Mike Pence la semana pasada.

Pero ¿qué me dicen de los problemas que acabaron con el intento de derogación en 2017? Seguro que los republicanos se han pasado el ultimo año replanteándose sus ideas políticas, tratando de idear formas de anular la ACA sin infligir un daño enorme a los estadounidenses corrientes, sobre todo a aquellos con enfermedades preexistentes, ¿verdad?

Como ven, he hecho un chiste.

Obviamente, los republicanos no se han replanteado sus ideas sobre la asistencia sanitaria (ni, de hecho, sobre ninguna otra cosa). Esto se debe en parte a que el Partido Republicano moderno no

analiza las políticas. Los demócratas tienen una red de laboratorios de ideas y de expertos independientes afines que examinan minuciosamente los datos, tratan de buscar soluciones a los problemas reales y a veces influyen en propuestas legislativas concretas. Los republicanos no tienen nada parecido; sus dóciles «expertos» se dedican básicamente a decir aquello que sus jefes políticos quieren escuchar.

Sin embargo, en el caso de la asistencia sanitaria, existe un problema aún más serio: el Partido Republicano no puede proponer una alternativa a la Ley de Atención Sanitaria Asequible porque no la hay. En particular, si quiere preservar la protección para las personas con enfermedades preexistentes, el problema de salud que más importa a la mayoría de los votantes, incluida la mitad de los republicanos, el Obamacare es la política más conservadora que puede hacerlo. Las únicas opciones que quedan son cosas como Medicare para todos, que comportaría un considerable giro a la izquierda, no a la derecha.

Los economistas de la salud han explicado esta cuestión muchas veces a lo largo de los años, pero, como de costumbre, es difícil que una persona entienda algo cuando su salario depende de que no lo haga. Aun así, vamos a intentarlo una vez más.

Si se quiere que las aseguradoras privadas ofrezcan cobertura a personas con enfermedades preexistentes, hay que prohibir la discriminación basada en el historial médico. Pero eso por sí solo no es suficiente, ya que si el coste de las pólizas es el mismo para todos, quienes las suscriban estarán más enfermos que quienes no lo hagan, lo que creará un fondo de riesgo elevado y obligará a subir las primas. Esto fue lo que sucedió en Nueva York, donde las primas de las pólizas individuales eran muy elevadas antes de la ACA y cayeron de inmediato a la mitad cuando entró en vigor el Obamacare.

Lo que hizo el Obamacare fue ofrecer incentivos para que también se aseguraran las personas sanas. Por una parte había una sanción por no tener seguro (el mandato individual). Por otra, había

subsidios concebidos para limitar los gastos médicos como porcentaje de los ingresos. Los republicanos han intentado sabotear la asistencia sanitaria eliminando el mandato y han conseguido que las primas suban, pero el sistema aún se mantiene en pie gracias a esos subsidios.

Una vez más, la cuestión es que el Obamacare es la opción más conservadora para cubrir las enfermedades preexistentes, y si a los republicanos les preocuparan de verdad los muchos millones de estadounidenses con estas enfermedades, apoyarían y, de hecho, tratarían de reforzar la ACA.

En cambio, acabarán con ella si mantienen el control dentro de dos meses. Sin embargo, la cobertura de las enfermedades preexistentes es popular, por lo que fingen que no van a hacerlo mientras formulan propuestas que, en realidad, sugieren todo lo contrario.

¿Por qué imaginan que pueden salirse con la suya con este fraude tan descarado? Porque eso es lo que es. ¿Creen que los votantes son estúpidos?

Bueno, sí. En mítines recientes, Donald Trump ha declarado que los demócratas quieren «saquear Medicare para pagar el socialismo».

No obstante, el blanco más importante son los medios de comunicación; muchos miembros de los cuales todavía no han aprendido a hacer frente a la mala fe generalizada del conservadurismo moderno.

Cuando alguien como, por ejemplo, el senador de Nevada Dean Heller copatrocina un proyecto de ley que pretende proteger las enfermedades preexistentes, pero en realidad no lo hace, lo que espera conseguir son titulares que digan «Heller anuncia un plan para proteger a los estadounidenses con enfermedades preexistentes»; el dato fundamental, que su proyecto de ley nunca lo hará, quede enterrado en el párrafo decimoséptimo.

O mejor aún, desde su punto de vista, ese párrafo decimoséptimo mencionaría únicamente que «algunos demócratas» afirman que su proyecto de ley es un fraude mientras que los republicanos discrepan. Ambas partes, ya saben.

Por tanto, si usted es un estadounidense que padece una enfermedad preexistente o teme que podría desarrollar una en el futuro, necesita tener clara la realidad: los republicanos van a por su asistencia sanitaria. Si mantienen el control en noviembre, el seguro médico a un precio asequible, o quizá a cualquier precio, habrá desaparecido en cuestión de meses.

Cómo pueden cumplir los demócratas la promesa de la asistencia sanitaria

22 de noviembre de 2018

Nueva Jersey muestra el camino. ¿Algún problema con eso?

«Los demócratas necesitan tener un programa positivo, no solo estar en contra de Donald Trump.» ¿Cuántas veces han escuchado decir algo parecido a los comentaristas durante las campañas de las elecciones de mitad de mandato? De hecho, lo siguen diciendo personas como Seth Moulton, quien encabeza (al parecer sin éxito) la iniciativa para impedir que Nancy Pelosi vuelva a ser presidenta de la Cámara de Representantes.

Lo que hace que esta vaga acusación resulte tan molesta es que se puede demostrar aritméticamente que es errónea. Sí, todo el mundo tenía en mente a Trump, pero estaba sorprendentemente ausente en los mensajes de los demócratas. Un recuento realizado por el Wesleyan Media Project ha revelado que las elecciones de 2018 no se distinguieron por lo mucho que los demócratas hablaron del tuitero en jefe, sino por lo poco que lo hicieron: desde el año 2002 ningún partido de la oposición ha lanzado tan pocos anuncios atacando al ocupante de la Casa Blanca.

Entonces, ¿de qué hablaron las campañas que provocaron una marea azul? Sobre todo, de la asistencia sanitaria, presente en más de la mitad de los anuncios de los demócratas, lo que suscita una pregunta: ahora que los demócratas han obtenido una gran victoria en la Cámara de Representantes y mucho éxito en las contiendas a nivel estatal, ¿pueden hacer algo para cumplir la principal promesa de su campaña?

Sí, pueden.

En realidad, al hacerse con la Cámara, los demócratas alcanzaron un gran objetivo, retirar de la mesa la derogación de la Ley de Atención Sanitaria Asequible. Es cierto que la demanda del Partido Republicano contra la protección de las enfermedades preexistentes que contempla la ley todavía aguarda sentencia: el largo silencio del juez de tendencia republicana en este caso es cada vez más extraño. Sin embargo, no habrá más intentos legislativos de desmantelar la ley.

Por otra parte, como los republicanos siguen controlando el Senado y la Casa Blanca, tampoco habrá una nueva legislación federal importante sobre la asistencia sanitaria. Los demócratas pueden debatir su futuro programa, que probablemente incluya ofrecer algún tipo de opción dentro del Medicare a los estadounidenses menores de sesenta y cinco años. Y es importante que mantengan este debate: una de las razones de que pudieran lograr una amplia reforma sanitaria en 2009-2010 fue que, a diferencia de los republicanos en 2017, que no habían reflexionado en ningún momento sobre las verdaderas implicaciones de la derogación, ellos sí habían discutido a fondo las cuestiones clave en los dos años anteriores. Pero, al menos por ahora, Washington permanecerá bloqueada (¡que es mejor que como estábamos antes!).

No obstante, aún puede haber iniciativas a nivel estatal.

Estrictamente hablando, la ACA no creó un programa nacional. En su lugar, estableció reglas y aportó financiación para cincuenta programas a nivel estatal. Se alentó a los estados a crear sus propios mercados de seguros médicos, aunque tenían la opción de usar healthcare.gov, la página web federal. Una decisión del Tribunal Supremo de 2012 también permitió a los estados renunciar a la ampliación del Medicaid, y muchos eligieron rechazar los dólares federales y privar a sus propios residentes del seguro médico.

Esto ha creado divergencias en la asistencia dependiendo de la orientación política de los estados. En 2013, antes de que la ACA entrara en vigor, California tenía una tasa de no asegurados superior

a la media: el 17,2% de su población no tenía cobertura. A Carolina del Norte le iba algo mejor, con «solo» un 15,6% de no asegurados. Pero el año pasado, la tasa de no asegurados había caído en California diez puntos, hasta el 7,2%, mientras que la de Carolina del Norte todavía se sitúa por encima del 10%.

¿A qué se debe esta diferencia? California, sólidamente azul, con un gobernador y una legislatura demócratas, hizo cuanto pudo para conseguir que el Obamacare funcionara: amplió el Medicaid, operó su propio mercado e hizo grandes esfuerzos para que la gente se inscribiera. Carolina del Norte, con un gobierno republicano, no hizo ninguna de estas cosas.

Y la importancia de la iniciativa a nivel estatal no ha hecho sino aumentar en los dos últimos años, ya la administración Trump y sus aliados en el Congreso, incapaces de derogar en su totalidad la ACA, han hecho todo lo posible para sabotearla. Han eliminado el mandato individual, que obligaba a las personas a asegurarse cuando todavía estaban sanas; han suprimido el reaseguro, que ayudaba a las compañías de seguros a gestionar su propio riesgo; y han reducido drásticamente su alcance.

Todas estas medidas encarecieron las pólizas y redujeron las inscripciones. No obstante, los estados pueden, si así lo eligen, cubrir el hueco de dimensiones trumpianas.

El ejemplo más espectacular de cómo se puede conseguir es Nueva Jersey, donde los demócratas recuperaron el control a finales de 2017 y crearon de inmediato versiones estatales tanto del mandato como del reaseguro. Los resultados fueron impresionantes: las pólizas de 2019 en Nueva Jersey son un 9,3 % más bajas que las de 2018, y se sitúan muy por debajo del promedio nacional. La reversión del sabotaje de Trump parece haber permitido ahorrar al comprador medio unos 1.500 dólares al año.

Ahora que los demócratas han conseguido el control de varios estados, pueden y deben emular el ejemplo de Nueva Jersey e ir aún más lejos si es posible. Por ejemplo, ¿por qué no introducir

opciones públicas a nivel estatal, planes gubernamentales sólidos desde el punto de vista actuarial, como alternativa a los seguros privados?

La cuestión es que, aunque la nueva mayoría de la Cámara de Representantes no podrá hacer mucho aparte de defender el Obamacare, al menos por ahora, sus aliados en los estados sí pueden hacer mucho más y, en el proceso, cumplir con el programa con el que todo el partido concurrió a las elecciones este año. Como dicen en Nueva Jersey, ¿algún problema con eso?

4

La burbuja y su estallido

La suma de todos los miedos

¿Se acuerda alguien todavía de la crisis financiera de finales de los años noventa? Con todo lo que ha sucedido desde entonces, podría parecer que ha transcurrido una eternidad. Sin embargo, para quienes la siguieron fue un acontecimiento profundamente aterrador, no solo por sus consecuencias inmediatas (supuso la pérdida de billones de dólares y decenas de millones de personas vieron cómo se trastocaban sus vidas), sino por ser un presagio.

En torno a 1996, la gran mayoría de los economistas, entre los que me incluyo, creíamos que aunque el mundo estaba lleno de riesgos, el progreso del conocimiento económico había eliminado un tipo particular de riesgo, el de una depresión como la de los años treinta. A fin de cuentas, esta clase de cosas ya habían ocurrido con otras lacras sociales. En 1854, el doctor John Snow descubrió que un brote de cólera en Londres estaba relacionado con una bomba de agua pública; cuando los epidemiólogos se percataron de que el agua contaminada propagaba la enfermedad, la epidemia de cólera se convirtió en cosa del pasado.

Asimismo, John Maynard Keynes observó en 1936 que el gasto insuficiente y las quiebras bancarias en cascada eran la causa del desempleo masivo, y una vez que los responsables políticos llegaron a entender este diagnóstico, las crisis económicas al estilo de la Gran Depresión también pasaron a ser cosa del pasado.

No dejaron de producirse recesiones, incluso desagradables; la tasa de desempleo en Estados Unidos alcanzó casi el 11 % en 1982. Pero esta recesión, como la mayoría de las depresiones después de la segunda guerra mundial, fue más una terapia de choque que un ataque al corazón: la impusieron los responsables políticos de forma

más o menos intencionada para contener lo que temían que estuviera a punto de convertirse en una inflación galopante. Nadie esperaba un retorno de los «pánicos» al viejo estilo, con retiradas masivas de depósitos y empresas quebrando porque la gente escondía sus ahorros debajo del colchón.

Sin embargo, esto fue lo que sucedió en Tailandia, Malasia, Indonesia y Corea del Sur a finales de los años noventa. Una crisis a cámara lenta, un malestar continuo, llegó a Japón, al que solo unos años antes muchos habían considerado una superpotencia económica emergente. Y aunque algunos analistas (lamento decir que demasiados economistas occidentales) tendían a despachar estas crisis como aberraciones que no tenían nada que enseñarnos al resto, otros estábamos profundamente afectados.

Al fin y al cabo, algunas de estas naciones eran relativamente modernas y sofisticadas, y aunque sus responsables políticos no fueran los ideales (¿dónde lo son?), no estaban siendo gobernadas por idiotas. Japón, en particular, se parecía mucho en lo fundamental a nosotros: una nación grande, rica, educada, tecnológicamente avanzada y políticamente estable, con unas autoridades monetarias y fiscales competentes cuando no brillantes. Si Japón podía verse atrapada en una «década perdida» de estancamiento y deflación, ¿no podía ocurrir lo mismo aquí?

Escribí sobre estas cuestiones en aquel momento, en especial en un artículo académico de 1998 («It's Baaack: Japan's Slump and the Return of the Liquidity Trap»), que creo que ha resistido el paso del tiempo bastante bien, y en un libro de 1999, *El retorno de la economía de la depresión*. Otros también dieron voces de alarma similares, incluido un profesor de Princeton por entonces llamado Ben Bernanke. Pero no era un mensaje que muchos quisieran oír.

Sin embargo, con el tiempo, los paralelismos entre nosotros y Japón se fueron volviendo cada vez más fuertes. En torno a 2005, tanto yo como muchos otros (aunque no los suficientes) nos habíamos empezado a inquietar por lo que parecía una inmensa burbuja inmobiliaria. Era evidente que iban a ocurrir cosas horribles

cuando dicha burbuja estallara. Resultó ser mucho peor de lo que casi todos creían. Años de desregulación e «innovación» financiera (que a menudo equivalía a encontrar la manera de eludir la regulación) habían creado un sistema bancario que era, de una manera moderna y con alta tecnología, tan vulnerable a los pánicos como el sistema bancario en vísperas de la Gran Depresión.

Y llegó el pánico.

Las columnas de esta sección describen el miedo creciente que algunos sentíamos a que estuviera ocurriendo algo terrible, y el muro de ideas falsas que tuvimos que escalar cuando aquello que temíamos que pudiera suceder, sucedió finalmente. La cuestión que surgió entonces era qué hacer, pero esto se abordará más detenidamente en la siguiente sección.

Quedarse sin burbujas

27 de mayo de 2005

¿Se acuerdan de la burbuja bursátil? Con todo lo que ha ocurrido desde el año 2000, parece que hubiera transcurrido una eternidad. Sin embargo, algunos pesimistas, en especial Stephen Roach de Morgan Stanley, sostienen que todavía no hemos pagado el precio por nuestros excesos del pasado.

Nunca he aceptado del todo este punto de vista. No obstante, al examinar detenidamente el mercado inmobiliario, estoy empezando a reconsiderarlo.

En julio de 2001, Paul McCulley, un economista de Pimco, el gigantesco fondo de inversiones, predijo que la Reserva Federal simplemente sustituiría una burbuja por otra. «Hay margen para que la Fed cree, en caso de ser necesario, una burbuja en los precios de la vivienda para sostener el hedonismo estadounidense. Y creo que la Fed tiene la voluntad de hacerlo, aunque la corrección política exigiría que Greenspan lo negara», escribió.

Como pronosticó McCulley, las bajadas de los tipos de interés hicieron que los precios de la vivienda se dispararan, lo que, a su vez, provocó no solo un *boom* de la construcción, sino también un mayor gasto de consumo, ya que los propietarios de viviendas recurrieron a la refinanciación hipotecaria para endeudarse más. Todo ello creó puestos de trabajo para compensar los que se perdieron cuando estalló la burbuja bursátil.

Ahora la pregunta es qué podría reemplazar a la burbuja inmobiliaria.

Nadie pensaba que la economía pudiera depender para siempre de la compra y la refinanciación de vivienda, pero se esperaba que, para cuando el *boom* inmobiliario se extinguiera, ya no fuera necesario.

Sin embargo, aunque el auge inmobiliario ha durado más de lo que nadie se hubiera atrevido a imaginar, si llegara a su fin la economía seguiría teniendo graves problemas. Es decir, si el frenético ritmo de construcción de viviendas se ralentizara y los consumidores dejaran de pedir préstamos con sus viviendas como garantía, la economía sufriría una drástica desaceleración. Si los precios de la vivienda empezaran a caer, presenciaríamos una escena muy desagradable, en la que tanto la construcción como el gasto de los consumidores se desplomarían, sumiendo de nuevo a la economía en una recesión.

Por eso resulta tan inquietante ver señales de que el mercado inmobiliario de Estados Unidos, al igual que el mercado bursátil al final de la pasada década, se está acercando a las frenéticas etapas finales de una burbuja especulativa.

Algunos analistas siguen insistiendo en que los precios de la vivienda no son desorbitados. Siempre habrá alguien que encuentre razones de por qué los precios aparentemente absurdos de las propiedades tienen sentido. ¿Se acuerdan de *Dow 36,000*? Robert Shiller, que argumentó en contra de estas racionalizaciones y describió correctamente a la burbuja bursátil en su libro *Exuberancia irracional*, ha añadido un análisis pesimista del mercado inmobiliario en la nueva edición y afirma que la burbuja inmobiliaria «podría ser la mayor burbuja de la historia de Estados Unidos».

En algunas zonas del país existe una fiebre especulativa entre personas que no deberían dedicarse a esto y que recuerda demasiado a las burbujas del pasado: a los limpiabotas que daban consejos para invertir en bolsa en los años veinte y a las pizzerías que, en los años noventa, mostraban en sus televisores la CNBC, no la ESPN.

Incluso Alan Greenspan admite ahora que tenemos «características de burbujas» en el mercado inmobiliario, pero únicamente «en determinadas zonas». Y es cierto que las escenas más disparatadas se concentran en unas pocas regiones, como las costas de Florida y California.

Sin embargo, no son regiones pequeñas; son grandes y ricas, por lo que el mercado inmobiliario nacional en su conjunto parece bastante burbujeante. Muchas adquisiciones de viviendas son especulativas; la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios calcula que el 23% de las casas vendidas el año pasado fueron compradas como inversión, no para vivir en ellas. Según *Business Week*, el 31% de las hipotecas nuevas son solo de pago de intereses, una señal de que la gente está llegando a sus límites financieros.

Lo que es importante recordar es que el estallido de la burbuja bursátil perjudicó a muchas personas, no solo a quienes compraron acciones cuando cotizaban muy alto. En el verano de 2003 el sector privado había perdido tres millones de empleos con respecto a su nivel máximo de 2001. Y las pérdidas de puestos de trabajo habrían sido mucho peores si la burbuja bursátil no hubiera sido sustituida rápidamente por la burbuja inmobiliaria.

Entonces, ¿qué sucederá si estalla la burbuja inmobiliaria? Volverá a ocurrir lo mismo una y otra vez, a menos que la Fed pueda encontrar algo que la sustituya. Y cuesta imaginar qué podría ser. Al fin y al cabo, la capacidad de la Fed para gestionar la economía proviene principalmente de su habilidad para crear expansiones y contracciones en el mercado inmobiliario. Si el sector de la vivienda se desploma después de la burbuja, ¿qué queda?

Roach cree que el aparente éxito de la Fed después de 2001 fue un espejismo, que simplemente acumuló problemas para el futuro. Espero que esté equivocado. No obstante, la Fed sí parece estar quedándose sin burbujas.

Ese sonido sibilante
8 de agosto de 2005

Así es como termina la burbuja: no con un estallido, sino con un silbido.

Los precios de la vivienda oscilan mucho más despacio que los precios de las acciones. No hay lunes negros cuando los precios caen un 23% en un día. De hecho, muchas veces los precios incluso siguen subiendo durante algún tiempo después de que un *boom* inmobiliario haya tocado a su fin.

Por tanto, la noticia de que la burbuja inmobiliaria estadounidense se ha acabado no vendrá en forma de un desplome de los precios, sino con una caída de las ventas y un aumento del *stock* de viviendas cuando los vendedores traten de vender a precios que los compradores ya no están dispuestos a pagar. Y quizá este proceso ya haya empezado.

Por supuesto, hay quienes siguen negando que exista una burbuja inmobiliaria. Permítanme explicar por qué sabemos que están equivocados.

Una prueba de ello es la sensación de histeria en torno a los bienes inmuebles, que recuerda inevitablemente al pánico bursátil de 1999. Incluso algunos de los actores son los mismos. Los autores del éxito de ventas de 1999 *Dow 36,000* figuran ahora entre los mayores defensores de la idea de que no existe una burbuja inmobiliaria.

Luego están los números. Muchos de los que niegan la burbuja señalan los precios medios para el conjunto del país, que parecen preocupantes, pero no totalmente disparatados. Sin embargo,

cuando se trata de la vivienda, Estados Unidos es en realidad dos países: Planilandia y el Área Zonificada.

En Planilandia, que ocupa el centro del país, es fácil construir casas. Cuando aumenta la demanda de vivienda, las áreas metropolitanas de Planilandia, que carecen de centros tradicionales, simplemente se expanden algo más. Como consecuencia, los precios de la vivienda están determinados básicamente por el coste de construcción. En Planilandia, ni siquiera podría comenzar una burbuja inmobiliaria.

Pero en el Área Zonificada, que se extiende a lo largo de la costa, la alta densidad demográfica, combinada con las restricciones en el uso del suelo —de ahí lo de «zonificada»—, hace que resulte difícil construir viviendas nuevas. De modo que cuando los ciudadanos están dispuestos a gastar más en vivienda, por ejemplo debido a una bajada de los tipos hipotecarios, se construyen algunas casas, pero los precios de las ya existentes también suben. Y si la gente piensa que los precios van a seguir aumentando, estará dispuesta a gastar aún más, lo que provoca una subida todavía mayor de los precios, y así sucesivamente. En otras palabras, el Área Zonificada es propensa a crear burbujas inmobiliarias.

Y los precios de la vivienda en el Área Zonificada, que han aumentado mucho más rápidamente que el promedio nacional, apuntan claramente a la existencia de una burbuja.

En el país en su conjunto, los precios de la vivienda aumentaron aproximadamente un 50 % entre el primer trimestre de 2000 y el primer trimestre de 2005. Sin embargo, ese promedio combina los resultados de las áreas metropolitanas de Planilandia, como Houston y Atlanta, donde los precios se incrementaron un 26% y un 29%, respectivamente, con los resultados del Área Zonificada, como Nueva York, Miami y San Diego, donde los precios subieron un 77%, un 96% y un 118%.

Nadie pagaría los precios de San Diego si no creyera que van a seguir al alza. Los alquileres aumentaron mucho más lentamente que los precios: el índice del «alquiler equivalente del propietario»

de la Oficina de Estadísticas Laborales se incrementó solo un 27% desde finales de 1999 hasta finales de 2004. *Business Week* informa que en 2004 el coste del alquiler de una vivienda en San Diego representaba solo el 40 % del coste de la propiedad de una vivienda similar, incluso teniendo en cuenta los bajos tipos de interés de las hipotecas. Por tanto, solo tiene sentido comprar en San Diego si se cree que los precios van a seguir subiendo rápidamente, generando grandes ganancias de capital. Esta es más o menos la definición de una burbuja.

Las burbujas terminan cuando la gente deja de creer que las grandes ganancias de capital están aseguradas. Esto es lo que sucedió en San Diego al final de su última burbuja inmobiliaria: tras un rápido incremento, los precios de las casas alcanzaron su nivel máximo en 1990. Pronto hubo una saturación de viviendas en el mercado y los precios comenzaron a bajar. Para 1996, habían caído en torno al 25% teniendo en cuenta la inflación.

Y eso es lo que está sucediendo ahora mismo en San Diego, tras un incremento de los precios de la vivienda que hace palidecer el *boom* de los años ochenta. La cantidad de casas unifamiliares y de pisos en el mercado se ha duplicado a lo largo del último año. «Las casas que hace un año o dos se vendían prácticamente de la noche a la mañana (desencadenando en muchos casos guerras de pujas) están a la venta durante semanas», informa *Los Angeles Times*. Lo mismo está sucediendo en otros mercados antes muy activos.

Mientras tanto, la economía estadounidense se vuelto sumamente dependiente de la burbuja inmobiliaria. La recuperación económica iniciada en 2001 ha sido decepcionante en muchos sentidos, pero no se habría producido si no se hubiera disparado el gasto en la construcción de viviendas, además de provocar un aumento de los gastos de consumo basado en buena medida en la refinanciación de hipotecas. ¿Ya he mencionado que las tasas de ahorro personal han caído a cero?

Ahora estamos empezando a oír un sonido sibilante a medida que la burbuja comienza a desinflarse. Y todos, no solo quienes poseen bienes inmuebles en el Área Zonificada, deberían preocuparse.

La gravedad de la crisis financiera
3 de diciembre de 2007

La crisis financiera que comenzó a finales del pasado verano, y se tomó luego unas breves vacaciones en septiembre, ha vuelto con fuerzas renovadas. ¿Hasta qué punto es maligna? Bueno, yo nunca he visto a los agentes del mundo financiero manifestarse así, ni siquiera durante la crisis asiática de 1997-1998, cuando el efecto dominó parecía arrastrar al mundo entero.

Esta vez, los agentes del mercado parecen verdaderamente horrorizados, porque se han dado repentinamente cuenta de que no son capaces de entender el complejo sistema financiero que ellos mismos han creado.

Pero antes de entrar en eso, digamos algo sobre lo que está pasando ahora mismo.

El crédito —el préstamo entre jugadores en el mercado— es a los mercados financieros lo que el aceite del motor a la mecánica del automóvil. La capacidad para disponer de dinero en efectivo a corto plazo, que es lo que quiere decir la gente cuando habla de «liquidez», es un lubricante esencial para los mercados y para el conjunto de la economía.

Pero la liquidez se ha evaporado. Algunos mercados de crédito han cerrado efectivamente la ventanilla. Las tasas de interés en otros mercados —como el mercado de Londres, en el que los bancos se prestan unos a otros— han aumentado, aun cuando la tasa de interés de la deuda del gobierno de EE.UU., que todavía se considera segura, ha caído en picado.

«Estamos asistiendo —dice Hill Gross, de la gestora de bonos Pimco—, en sustancia, al desplome del sistema bancario moderno actual, un complejo de préstamo apalancado tan difícil de comprender, que el presidente de la Reserva Federal, Ben Bernanke, precisó de un curso presencial para ponerse al día con los gestores de los fondos de productos financieros derivados (*hedge funds*) a mediados de agosto.»

Si la congelación de los mercados financieros se prolonga mucho, ha de traer consigo una grave reducción de los préstamos globales, lo que hará que la inversión empresarial siga el camino del sector de la construcción. Y eso significa una recesión, posiblemente grave.

Lo que se esconde tras la desaparición de la liquidez es un colapso de la confianza: los jugadores en el mercado no quieren hacerse préstamos entre sí, porque no están seguros de recuperarlos.

En un sentido directo, ese colapso de la confianza lo ha causado el estallido de la burbuja inmobiliaria. El alza de los precios de la vivienda tenía todavía menos sentido que la burbuja del puntocom —no había siquiera una glamorosa tecnología nueva que viniera a justificar la caducidad de las viejas reglas—, pero, de una u otra forma, los mercados financieros aceptaron los precios enloquecidos de la vivienda como la nueva normalidad. Y cuando la burbuja estalló, un gran número de inversiones calificadas como AAA se revelaron basura.

Así, los títulos de los «superseniors» frente a las hipotecas *subprime* o de alto riesgo —inversiones que tienen prioridad sobre cualquier pago de hipoteca que realicen los prestatarios, y que supuestamente tenían que ser negocio aun cuando una parte considerable de esos prestatarios entrara en morosidad—, han perdido una tercera parte de su valor de mercado desde el pasado julio.

Pero lo que realmente ha socavado la confianza es el hecho de que nadie sepa dónde está enterrado el tóxico financiero. Se suponía que Citigrup no tenía decenas de miles de millones de dólares expuestos al *subprime*; pues sí que los tenía. El Florida's Local Government Investment Pool, que actúa como banco de las escuelas públicas de distrito, se suponía libre de todo riesgo; no lo estaba (y ahora, las escuelas no tienen dinero para pagar a los profesores).

¿Cómo llegaron las cosas a tornarse tan opacas? La respuesta es: «innovación financiera». Dos palabras que, a partir de ahora, deberían despertar la alarma de los inversores.

Está bien, para ser justos, algunos tipos de innovación financiera resultan útiles. Yo no quiero regresar a los tiempos en que las cuentas corrientes no pagaban intereses y no se podía retirar dinero en efectivo los fines de semana.

Pero las innovaciones de los últimos años —la sopa de letras de las CDO y los SIV, RMBS y ABCP— se vendieron con falsos pretextos. Fueron promovidos como formas de dispersar el riesgo, de hacer más segura la inversión. Lo que hicieron, en cambio —aparte de proporcionar a sus creadores montones de dinero, que no tuvieron que devolver cuando estalló la burbuja— fue dispersar la confusión, atraer a los inversores para que asumieran riesgos mayores de lo que podían percibir.

¿Por qué se permitió que pasara? En el fondo, creo que el problema fue ideológico: los responsables políticos, cegados por la idea de que el mercado siempre lo hace bien, pasaron simplemente por alto las señales de alarma. Sabemos, en particular, que Alan Greenspan hizo oídos sordos a las alertas de Edward Gramlich, un miembro de la Reserva Federal, sobre una potencial crisis de las *subprime*.

Y a la ortodoxia del libre mercado le cuesta morir. Hace solo unas pocas semanas, Henry Paulson, el Secretario del Tesoro, admitía en la revista *Fortune* que la innovación financiera pasó por

encima de la regulación, para añadir a continuación: «No creo que tuviéramos que haber seguido otra vía». ¿Es esta su última palabra, señor Secretario?

Ahora, la propuesta de Paulson para ayudar a los prestatarios a renegociar los pagos de sus hipotecas y evitar el desahucio suena bien, en principio (aunque habrá que esperar a oír los detalles). Pero, siendo realistas, no será sino un pequeño parche en el problema de las *subprime*.

El fondo del asunto es que quienes toman las decisiones políticas dejaron a la industria financiera innovar libremente, y lo que esta hizo fue innovarse a sí misma, dejándonos al resto metidos en un lío tan grave como enorme.

La economía Madoff
19 de diciembre de 2008

La revelación de que Bernard Madoff —brillante inversor (o así lo creyó casi todo el mundo), filántropo, pilar de la comunidad— era un farsante, nos ha impactado enormemente, y es comprensible. Es difícil entender la escala de su presunto plan Ponzi de 50.000 millones de dólares.

No obstante, seguro que no soy la única persona que ha planteado la pregunta obvia: ¿realmente, en qué se diferencia historia de Madoff de la del sector de las inversiones en su conjunto?

El sector de los servicios financieros ha reclamado una cuota cada vez mayor de los ingresos del país en la última generación, haciendo que la gente que lo dirige sea increíblemente rica. No obstante, en este momento, se diría que gran parte del sector ha estado destruyendo el valor y no creándolo. Y no solo es una cuestión de dinero: las vastas riquezas logradas por quienes manejaron el dinero de otras personas ha tenido un efecto corruptor en nuestra sociedad en su conjunto.

Empecemos con esos salarios. El año pasado, el sueldo promedio de los empleados de «valores, contratos de materias primas cotizadas e inversiones» fue de más de cuatro veces el salario promedio en el resto de la economía. Ganar un millón de dólares no era nada especial, e, incluso, ingresos de 20 millones de dólares o más eran bastante frecuentes. El ingreso de los estadounidenses más acaudalados ha explotado en la última generación, a medida que los sueldos de los trabajadores comunes se han estancado; las altas retribuciones en Wall Street han sido una causa importante de esa divergencia.

Pero sin duda, esas superestrellas financieras debieron de estar ganando esos millones, ¿no? No, no necesariamente. El sistema de pagos en Wall Street recompensa con esplendidez la apariencia de la ganancia, aun si esa apariencia después resulta haber sido una ilusión.

Consideremos el ejemplo hipotético de un administrador que apalanca el dinero de sus clientes con una gran cantidad de deuda, luego invierte el total acumulado en activos muy productivos, pero de alto riesgo, como dudosos títulos respaldados con hipotecas. Durante un tiempo —digamos, mientras una burbuja de la vivienda sigue aumentando—, él (casi siempre es un él) obtendrá grandes beneficios y recibirá cuantiosos bonos. Y en el momento que estalle la burbuja y sus inversiones se revelen tóxicas, sus inversores perderán a lo grande, pero él conservará esos bonos.

Está bien, quizá mi ejemplo no fue hipotético después de todo.

A grandes rasgos, ¿en qué se diferencia lo que hizo Wall Street en relación con el asunto Madoff? Bueno, supuestamente, Madoff se saltó algunos pasos, simplemente robaba el dinero de sus clientes en lugar de cobrar honorarios excesivos mientras exponía a los inversores a riesgos que no comprendían. Y mientras Madoff fue un fraude aparentemente deliberado, muchas personas en Wall Street creyeron en su propia publicidad. No obstante, el resultado final fue el mismo: los administradores se hicieron ricos; los inversores vieron desaparecer su dinero.

Estamos hablando de muchísimo dinero. En los últimos años, el sector financiero representó el 8% del PIB de Estados Unidos, más del 5% respecto de una generación anterior. Si ese 3% extra fue dinero para nada —y es probable que así fuera—, estaríamos hablando de unos 400.000 millones de dólares al año en despilfarro, fraude y abuso.

Sin embargo, es seguro que los costos de la era Ponzi en Estados Unidos hayan ido más allá del desperdicio directo de dólares y centavos.

En su nivel más crudo, las ganancias mal obtenidas corrompieron, y lo siguen haciendo, a la política, en una forma amablemente bipartidista. Desde funcionarios del gobierno de Bush, como Christopher Cox, presidente de la Comisión de Valores y de la Bolsa —que hizo la vista gorda mientras se acumulaba la evidencia del fraude financiero—, hasta los demócratas que todavía no han querido enfrentarse a la escandalosa laguna fiscal que beneficia a los ejecutivos de los fondos de cobertura de riesgos y firmas de patrimonios privados, los políticos han estado en silencio mientras el dinero hablaba.

Mientras tanto, ¿hasta qué punto ha sido dañado el futuro de nuestro país por la fuerza magnética de un rápido enriquecimiento personal, que por años ha atraído a muchos de nuestros mejores y más brillantes jóvenes a la banca de inversiones, a costa de la ciencia, el servicio público y casi todo lo demás?

Es evidente que las vastas riquezas que se están ganando —o quizá que deberían «ganarse»— en nuestro inflado sector financiero minaron nuestro sentido de la realidad y degradaron nuestro juicio.

Pensemos en la forma en la que casi toda la gente importante pasó por alto los signos de advertencia de una crisis inminente. ¿Cómo fue eso posible? ¿Cómo, por ejemplo, pudo Alan Greenspan haber declarado, hace apenas unos años, que «el sistema financiero en su conjunto ha adquirido mayor capacidad de recuperación»... gracias a los derivados, ni más ni menos? La respuesta, creo yo, es que existe una tendencia innata por parte incluso de la élite a idolatrar a aquellos que están haciendo muchísimo dinero, y a suponer que saben lo que están haciendo.

Después de todo, esa es la razón por la que muchas personas confiaron en Madoff.

Ahora, a medida que estudiamos el desastre y tratamos de comprender cómo fue que las cosas pudieron salir tan mal, y tan rápidamente, la respuesta es en realidad bastante simple: lo que ahora vemos son las consecuencias de un mundo hecho Madoff.

La estrategia del ignorante

Blog en The New York Times

27 de abril de 2013

Hace poco, Noah Smith describió una estrategia común para argumentar en contra de la economía keynesiana y de un servidor en particular: «Fingir sin cesar ser un simplón ignorante». Naturalmente, como es habitual, esta estrategia resulta más eficaz si uno no está fingiendo y es realmente un simplón ignorante.

Esto me lleva a la diatriba de Ken Langone, que responde así a mis argumentos: «Dejémonos de toda esa bobada, esos pensamientos e ideas rimbombantes. Ya sabe lo que le pasa a la gente, que se les pone la mirada vidriosa y piensa no sé de qué demonios me está hablando».

Por cierto, esta debe de ser la primera vez que oigo decir «rimbombante» fuera de un viejo *western*.

En cualquier caso, esto hiere mi vanidad. Me gusta pensar que se me da bastante bien hacer que los argumentos económicos sean lo más sencillos posibles y expresarlos en un lenguaje llano. Es cierto que nunca llego a la simplicidad de frases como «La gente se está teniendo que apretar el cinturón, así que el gobierno también debería hacerlo», pero eso se debe a que el mundo no es tan simple y algunas frases suenan bien, pero no son ciertas.

Ahora bien, yo no sé si Langone es realmente tan tonto como parece; diría que probablemente no. Está intentando parecer un tipo normal cuando en realidad su imagen es la de un actor de una película de serie B de los años cincuenta, eso le delata. Sin embargo,

tal vez esta sea una buena ocasión para reiterar lo que está sucediendo realmente en la economía y por qué defiendo las cosas que defiendo.

Así pues, vayamos por orden:

1. La economía no es como una familia particular que gana cierta cantidad y gasta otra, sin relación entre ambas. Mis gastos son sus ingresos y sus gastos son mis ingresos. Si ambos recortamos los gastos, los ingresos de ambos disminuyen.
2. Nos encontramos ahora en una situación en la que muchas personas han recortado gastos, ya sea porque así lo han decidido o porque sus acreedores les han obligado a hacerlo, al tiempo que son relativamente pocas las personas que están dispuestas a gastar más. El resultado son unos ingresos deprimidos y una economía deprimida, con millones de trabajadores disponibles que no son capaces de encontrar un empleo.
3. Las cosas no siempre son así, pero cuando lo son, el gobierno no está compitiendo con el sector privado. Las compras de la administración no emplean recursos que de otro modo estarían produciendo bienes privados, ponen en funcionamiento recursos no utilizados. El endeudamiento público no desplaza al endeudamiento privado, pone a trabajar fondos inactivos. Como consecuencia, nos encontramos en un momento en el que el gobierno debería gastar más, no menos. Si ignoramos esta idea y, en su lugar, recortamos el gasto público, la economía se contraerá y aumentará el desempleo. En realidad, incluso se reducirá el gasto privado debido a la caída de los ingresos.
4. Este enfoque de nuestros problemas ha realizado predicciones correctas en los últimos cuatro años, mientras que las visiones alternativas se han equivocado en todo. Los déficits presupuestarios no han causado un alza de los tipos de interés (y la «impresión de moneda» de la Fed no ha provocado

inflación); las políticas de austeridad han agravado enormemente las crisis económicas en casi todos los lugares donde se han aplicado.

5. Sí, el gobierno tiene que pagar sus facturas a largo plazo. Pero los recortes del gasto y las subidas de impuestos deberían esperar hasta que la economía ya no esté deprimida y el sector privado esté dispuesto a gastar lo suficiente como para conseguir el pleno empleo.

¿Es esto imposiblemente complicado? No lo creo. Supongo que ahora alguien como Langone responderá que es un galimatías que no puede entender. Pero, a menos que sea realmente estúpido, algo que, como ya he dicho, pongo en duda, se trata simplemente de que no quiere entender.

Nadie entiende la deuda

9 de febrero de 2015

Desde 2008 muchos economistas, incluida Janet Yellen, presidenta de la Reserva Federal, describen los problemas económicos mundiales principalmente como una historia de «desapalancamientos»: un intento simultáneo de los deudores, casi en todas partes, por reducir sus deudas. ¿Por qué es un problema el desapalancamiento? Porque mi gasto es su ingreso y su gasto es mi ingreso, así es que si todos cortan su gasto al mismo tiempo, los ingresos caen en todo el mundo.

O, como lo expresó Yellen en 2009: «Las precauciones que pueden ser inteligentes para las personas y las empresas —y, en efecto, esenciales para que la economía retorne a un estado normal — magnifica, no obstante, el peligro en la economía en su conjunto».

Entonces, ¿cuánto hemos avanzado para retornar a la economía a ese «estado normal»? Absolutamente nada. Verán, los responsables políticos han estado basando sus acciones en un punto de vista falso del significado de la deuda y, en realidad, sus intentos por reducir el problema han hecho que empeore.

Primero, los hechos: la semana pasada, el Instituto Mundial McKinsey emitió un informe titulado «Debt and (Not Much) Deleveraging» («Deuda y (no demasiado) desapalancamiento»), en el que se concluye, básicamente, que ningún país ha reducido su ratio de deuda total respecto del PIB. La deuda doméstica bajó en algunos países, en especial en Estados Unidos. Sin embargo, subió

en otros, e, incluso, allí donde ha habido un desapalancamiento significativo, la deuda pública ha aumentado en más de lo que ha caído la deuda privada.

Se podría pensar que nuestro fracaso al reducir los ratios de la deuda muestra que no nos estamos esforzando lo suficiente, que las familias y los gobiernos no han hecho un esfuerzo serio para apretarse el cinturón y que lo que el mundo necesita es, sí, más austeridad. Sin embargo, hemos tenido, de hecho, una austeridad sin precedentes. Como lo señaló el Fondo Monetario Internacional, el verdadero gasto público, excluyendo los intereses, ha caído en las naciones ricas; los deudores del sur de Europa han hecho recortes drásticos, pero también los ha hecho países como Alemania y Estados Unidos, que pueden pedir prestado a algunas de las tasas de interés más bajas de la historia.

No obstante, toda esta austeridad solo ha empeorado las cosas porque, como era de esperar, las exigencias de que todos se apretaran el cinturón estaban basadas en una interpretación errónea del papel que desempeña la deuda en la economía.

Podemos ver a esa interpretación equivocada en acción cada vez que alguien despotrica en contra de los déficits con lemas como: «Dejen de robarles a nuestros hijos». Suena bien, si no se piensa sobre ello: las familias que tienen deudas se empobrecen a sí mismas, entonces, ¿no es cierto eso cuando analizamos al conjunto de la deuda nacional?

No, no lo es. Una familia endeudada les debe dinero a otras personas; la economía mundial en su conjunto se debe dinero a sí misma. Y, si bien es cierto que los países pueden pedirle prestado a otros países, de hecho, desde 2008 Estados Unidos ha estado pidiendo prestado menos en el extranjero que antes, y Europa es un prestamista neto para el resto del mundo.

Debido a que la deuda es dinero que nos debemos a nosotros mismos, no hace, directamente, que la economía sea más pobre (y liquidarla no nos hace más ricos). Cierto, la deuda puede presentar

una amenaza para la estabilidad financiera, pero la situación no mejora si los esfuerzos para reducirla terminan empujando a la economía hacia la deflación y la depresión.

Lo que nos lleva a la situación actual, ya que existe una conexión directa entre el fracaso general para desapalancar y la crisis política emergente en Europa.

Los dirigentes europeos aceptaron por completo la idea de que la crisis económica fue provocada por el excesivo gasto de unos países que vivían más allá de sus posibilidades. Para avanzar de nuevo, insistió la canciller de Alemania, Angela Merkel, hay que retornar a la frugalidad. Europa, declaró, debería emular al ama de casa suaba, célebre por sus dotes de ahorro.

Pero esto fue la receta para un desastre en cámara lenta. Los deudores europeos, es cierto, tenían que apretarse el cinturón, pero la austeridad que se les impuso fue increíblemente salvaje. Entretanto, Alemania y otras economías centrales —que necesitaban gastar más para contrarrestar la reducción del gasto en la periferia— también hicieron sus propios recortes. El resultado fue la creación de un entorno en el que reducir los ratios de la deuda fue imposible: el crecimiento real se desaceleró más allá de lo imaginable, cayó la inflación a casi nada y la deflación se consolidó en los países más golpeados.

El sufrido electorado aguantó este desastre político durante demasiado tiempo, creyendo en las promesas de la élite de que pronto verían recompensados sus sacrificios. Sin embargo, el dolor seguía y seguía, sin ningún progreso visible, lo que hizo inevitable la radicalización. Quien se haya sorprendido por la victoria de la izquierda en Grecia o por el aumento en las fuerzas antisistema en España, no ha estado prestando atención.

Nadie sabe qué pasará a partir de ahora, aunque los corredores de apuestas saben que es muy probable que Grecia abandone el euro. Quizá el daño se detenga allí, pero yo no lo creo; es casi

seguro que una salida griega comprometa todo el proyecto europeo. Y si el euro acaba fracasando, esto es lo que se debería poner en su lápida: «Murió por una mala analogía».

CORRECCIÓN: 19 de febrero de 2015

La columna de Paul Krugman del lunes describía incorrectamente las probabilidades de que Grecia abandonara la zona del euro que daban los corredores de apuestas. Las probabilidades eran peores, no mejores.

5

La gestión de la crisis

El triunfo de la macroeconomía

La crisis de 2008 cogió a prácticamente todo el mundo por sorpresa. Es cierto que algunas personas, entre las que me incluyo, vimos avecinarse los problemas, pero no que serían de semejante magnitud. También es verdad que unos pocos predijeron una crisis grave, pero en general se trató de personas que también habían pronosticado otras muchas crisis que no se habían producido.

Sin embargo, aunque la crisis fue una sorpresa, una parte significativa de los profesionales de la economía (no todos, como veremos en la sección siguiente, pero bastantes) estábamos preparados intelectualmente para la coyuntura posterior a la crisis. Verán, teníamos un marco, un modelo de cómo funcionan las cosas en una economía profundamente deprimida. Este marco se elaboró inicialmente durante la Gran Depresión, se actualizó posteriormente y se perfeccionó durante la crisis asiática de los años noventa y el largo período de estancamiento de Japón.

Explico este marco en «El modelo IS-LM», que es uno de los artículos más especializados de este libro, que incluye un par de diagramas algo abstrusos. Pido disculpas por ello y puede saltárselo si así lo desea, pero consideré importante dar una idea del tipo de lógica que subyacía a lo que algunos de nosotros estábamos diciendo en los años inmediatamente posteriores a la crisis. Incluso como está, se trata de una versión reducida y simplificada de la historia; pero resultó que eso era más o menos todo lo que se necesitaba para entender el mundo después de 2008.

Porque lo que este marco macroeconómico básico indica es que todo cambia cuando una economía está profundamente deprimida, concretamente, después de una crisis financiera, cuando lo está

tanto que ni siquiera la bajada de los tipos de interés a cero es un estímulo suficiente para restablecer el pleno empleo.

Verán: en tiempos normales, o al menos en lo que solían ser tiempos normales, la tarea de luchar contra las recesiones recae principalmente en la Reserva Federal y sus homólogos en el extranjero: el Banco Central Europeo, el Banco de Inglaterra, el Banco de Japón, etc. Estos «bancos centrales» tienen el derecho y la posibilidad de «imprimir moneda» (no en un sentido literal, pero casi) y utilizan este dinero recién creado para comprar bonos del Estado. Esto, a su vez, les confiere un control efectivo sobre los tipos de interés aplicados a los préstamos a corto plazo, los préstamos a un día que los bancos se conceden mutuamente, la deuda a uno y tres meses que los gobiernos utilizan para financiar operaciones a corto plazo, etc. Y los bancos centrales normalmente pueden evitar una recesión imprimiendo más moneda y haciendo bajar esos tipos de interés, lo que conlleva a más endeudamiento privado y más gasto.

Sin embargo, en una situación realmente grave, los bancos centrales pueden reducir los tipos hasta llegar a cero y, aun así, puede que ni eso sea suficiente. Y cuando esto ocurre, como ya he dicho, todas las reglas cambian. Como afirma la primera columna de esta sección, «la virtud se convierte en vicio, la cautela es un riesgo, y la prudencia, un disparate». Los déficits presupuestarios son beneficiosos, no perjudiciales; ni siquiera empujan al alza los tipos de interés. Hacer demasiado poco representa un peligro mucho mayor que hacer demasiado. Y tomar medidas que parecerían responsables (contener el gasto público frente a los grandes déficits, abstenerse de imprimir lo que parece una cantidad inmensa de moneda), acaban siendo maneras de agravar la depresión.

No eran propuestas fáciles de vender a los no economistas: políticos, directivos empresariales y personalidades mediáticas influyentes. Los economistas de la entrante administración Obama comprendieron muy bien este marco, al igual que Ben Bernanke, el presidente de la Fed. Y tanto la administración Obama como la Fed

actuaron en consecuencia, mediante el «estímulo» de Obama y la agresiva expansión de la Fed de su cartera de activos. Sin embargo, el estímulo era una medida insuficiente: desde el principio fue obvio que era demasiado pequeño para cumplir su objetivo.

Expuse todo esto en «La aritmética del estímulo», que concluía con una advertencia política:

«Veo el siguiente panorama: se elabora un plan de estímulo débil, quizá aún más débil que el plan del que estamos hablando ahora, para conseguir esos votos republicanos adicionales. El plan limita el aumento del desempleo, pero la situación sigue siendo bastante mala y la tasa alcanza picos del 9% y solo se reduce lentamente. Y entonces Mitch McConnell dice: "¿Lo ven? El gasto del gobierno no funciona".

»Confío en estar equivocado».

Por desgracia, no me equivoqué; eso fue exactamente lo que sucedió. Y lo peor estaba por venir; como veremos, en 2010 la mayoría de las personalidades influyentes dieron la espalda a los consejos que estaban recibiendo de personas, bueno, como yo.

No obstante, la macroeconomía como herramienta de análisis se vio reforzada. Los acontecimientos posteriores a 2008 confirmaron de un modo espectacular las predicciones del marco de la economía de la depresión. Los masivos déficits presupuestarios no empujaron al alza los tipos de interés, la impresión de moneda a una escala enorme no fue inflacionaria y los gobiernos que intentaron ser prudentes recortando el gasto sufrieron como consecuencia crisis mucho peores.

En otras palabras, la experiencia posterior a 2008 fue el triunfo intelectual del análisis macroeconómico. A decir verdad, fue un triunfo agridulce, ya que los políticos se mostraron al principio poco dispuestos a aceptar nuestro asesoramiento y después le dieron totalmente la espalda. Pero como espero que muestren las columnas de esta sección, en lo que se refiere al análisis, acertamos en las cosas importantes.

La economía de la depresión
14 de noviembre de 2008

La actualidad económica, por si no lo han notado, va de mal en peor. Pero por muy mal que esté, no creo que vaya a haber una nueva Gran Depresión. De hecho, no es probable que veamos que la cifra de desempleo iguale el máximo del 10,7% de los años posteriores a la Depresión, alcanzado en 1982 (aunque ojalá lo supiera a ciencia cierta).

No obstante, ya estamos dentro del radio de lo que yo llamo «economía de la depresión». Con esto me refiero a un estado de cosas como el de la década de 1930, en el que los instrumentos habituales de la política económica —en especial, la capacidad de la Reserva Federal para bombear la economía mediante recortes de los tipos de interés— han perdido toda su fuerza. Cuando prevalece la economía de la depresión, las reglas normales de la política económica ya no son válidas: la virtud se convierte en vicio, la cautela es un riesgo, y la prudencia, un disparate.

Para comprender de qué estoy hablando, piensen en las consecuencias de la última y terrible noticia económica: el informe del jueves acerca de las nuevas solicitudes de cobertura por desempleo, que acaban de superar la barrera del medio millón. Por malo que sea este informe, si lo analizamos de forma aislada, puede que no parezca tan catastrófico. Al fin y al cabo, no supera las cifras alcanzadas en la recesión de 2001 y 1990-1991, que terminaron siendo relativamente moderadas según baremos históricos (aunque en ambos casos, el mercado laboral tardó mucho tiempo en recuperarse).

Pero en estas dos ocasiones previas todavía se pudo recurrir a la respuesta política habitual ante una economía débil: un recorte de los tipos de los fondos federales, el tipo de interés que se ve afectado más directamente por la política de la Reserva Federal. Hoy ya no. El tipo efectivo de los fondos federales (frente al objetivo oficial, que por motivos técnicos no tiene el menor sentido) ha registrado una media inferior al 0,3% en los últimos días. Básicamente, ya no hay dónde recortar.

Y sin la posibilidad de nuevos recortes de los tipos de interés, no hay nada que pueda detener la caída acelerada de la economía. El crecimiento del desempleo inducirá más descensos en el gasto de los consumidores, que, según adelantaba la pasada semana Best Buy, ya ha experimentado una caída «catastrófica». Un consumo flojo provocará recortes en los planes de inversión de las empresas. Y una economía cada vez más débil traerá más despidos y, en consecuencia, un ciclo de contracción mayor.

Para sacarnos de esta espiral descendente, el gobierno federal tendrá que proporcionar un estímulo a la economía incrementando el gasto y las ayudas a los que más están sufriendo, y este estímulo no llegará a tiempo o no será del calibre necesario a menos que los políticos y las autoridades económicas sean capaces de superar varios prejuicios convencionales.

Uno de esos prejuicios es el miedo a los números rojos. En tiempos normales está bien preocuparse por el déficit presupuestario, y la responsabilidad fiscal es una virtud que tendremos que volver a aprender tan pronto como la crisis quede atrás. Sin embargo, cuando la economía entra en fase aguda de la depresión, esta virtud se convierte en un vicio. El intento prematuro de Franklin Delano Roosevelt de equilibrar el presupuesto en 1937 casi llevó al traste el New Deal.

Otro prejuicio es la creencia de que la política debe avanzar con cautela. En tiempos normales, esto tiene sentido: no se deben hacer grandes cambios en la política hasta que esté claro que son necesarios. Sin embargo, en la situación actual, la cautela es un

riesgo porque ya se están produciendo enormes cambios a peor, y cualquier retraso a la hora de actuar aumenta las posibilidades de provocar un desastre económico mayor. La respuesta política debería estar muy bien hilvanada, pero el tiempo es oro.

Por último, en tiempos normales, la humildad y la prudencia en los objetivos políticos son buenas cualidades. Sin embargo, en la coyuntura actual es preferible pecar de hacer demasiado que de hacer demasiado poco. El riesgo, si las medidas de estímulo se antojan más que necesarias, es que la economía se caliente en exceso y produzca inflación, pero la Reserva Federal siempre podrá capear esa amenaza subiendo los tipos de interés. Por otro lado, si las medidas de estímulo se quedan demasiado cortas, no habrá nada que la Reserva Federal pueda hacer para compensar ese déficit. De modo que cuando prevalece la economía de la depresión, la prudencia es un disparate.

¿Qué viene a decirnos todo esto sobre la política económica a corto plazo? El gobierno de Obama, casi con toda seguridad, tomará posesión con una economía en peores condiciones que ahora. De hecho, Goldman Sachs vaticina que la tasa de desempleo, actualmente del 6,5 %, alcanzará el 8,5 % a finales del año que viene.

Todo parece indicar que el nuevo gobierno presentará un plan de estímulo de calado. Mis cálculos a bote pronto son que este plan debería ser enorme, del orden de los 600.000 millones de dólares.

La pregunta ahora es si el equipo de Obama se atreverá a proponer algo de ese calibre. Esperemos que la respuesta sea que sí, y que el gobierno entrante sea en efecto así de atrevido, pues nos encontramos en una situación en la que sería muy peligroso dejarse llevar por las nociones convencionales de prudencia.

El modelo IS-LM

Blog en *The New York Times*

9 de octubre de 2011

Varios lectores me han pedido, tanto en este blog como en otros lugares, que explique en qué consiste el modelo IS-LM. Está bien, la conversación en la blogosfera ha consistido en un intercambio entre entendidos y probablemente ha desconcertado un poco a los seres humanos normales (que es por lo que he etiquetado mis entradas como «para expertos»).

[Actualización: IS-LM significa (por sus siglas en inglés) inversión-ahorro y liquidez-dinero, algo con mucho sentido si se continúa leyendo.]

Lo primero que es necesario saber es que hay muchas maneras correctas de explicar el modelo IS-LM. Ello se debe a que se trata de un modelo de varios mercados interconectados al que se puede acceder desde múltiples direcciones, y cualquiera de ellas es un punto de partida válido.

De todos estos enfoques prefiero el que consiste en pensar en el modelo IS-LM como una manera de conciliar dos puntos de vista aparentemente incompatibles sobre lo que determina los tipos de interés. Uno mantiene que el tipo de interés está determinado por la oferta y la demanda de ahorro: es la teoría de los «fondos prestables». El otro sostiene que el tipo de interés está determinado por el equilibrio entre los bonos, que pagan interés, y el dinero, que no, pero que se puede utilizar para las transacciones y, por consiguiente, tiene un valor especial debido a su liquidez: es la

teoría de la «preferencia por la liquidez». (Sí, algunas cosas similares al dinero pagan interés, pero normalmente no tanto como los activos menos líquidos.)

¿Cómo pueden ser válidos ambos puntos de vista? Porque, como mínimo, estamos hablando de dos variables, no de una: el PIB y también el tipo de interés. Y el ajuste del PIB es lo que hace que se puedan sostener a un mismo tiempo la teoría de los fondos prestables y la de la preferencia por la liquidez.

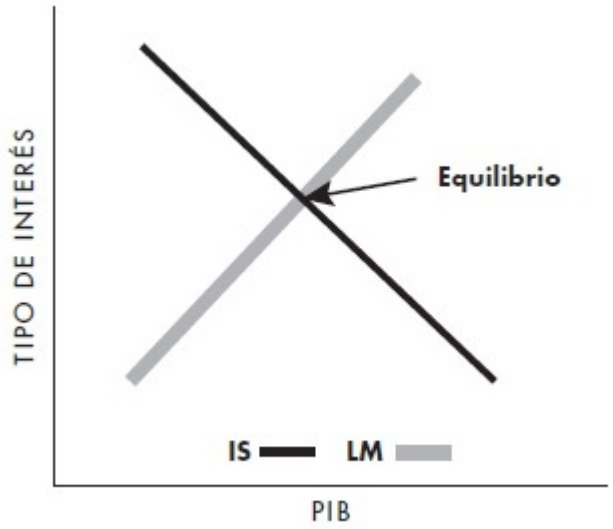
Empecemos por los fondos prestables. Supongamos que el ahorro deseado y el gasto en inversión deseado son en este momento iguales y que algo provoca una caída del tipo de interés. ¿Debe volver a subir a su nivel original? No necesariamente. Un exceso de la inversión deseada sobre los ahorros deseados puede conducir a una expansión económica, que aumente los ingresos. Y como se ahorrará parte del incremento de los ingresos (y suponiendo que la demanda de inversión no aumente tanto), un crecimiento suficientemente amplio del PIB puede restablecer la igualdad entre los ahorros deseados y la inversión deseada al nuevo tipo de interés.

Esto significa que los fondos prestables no determinan *per se* el tipo de interés; determinan un conjunto de posibles combinaciones del tipo de interés y el PIB, en las que a tipos más bajos corresponde un PIB más elevado. Y esta es la curva IS.

Mientras tanto, las personas que deciden cómo asignar su riqueza están haciendo un intercambio entre dinero y bonos. Existe una demanda de dinero decreciente: cuanto más elevado es el tipo de interés, más renuncian a la liquidez en pro de mayores rendimientos. Supongamos provisionalmente que la Fed mantiene fija la oferta monetaria; en ese caso, el tipo de interés tiene que ser tal que ajuste esa demanda a la cantidad de dinero. Y la Fed puede variar el tipo de interés cambiando la oferta monetaria: incrementa la oferta de dinero y el tipo de interés debe caer para inducir a las personas a tener una cantidad mayor.

Sin embargo, también aquí se ha de tener en cuenta el PIB: un nivel del PIB más elevado significará mayores transacciones y, por tanto, una mayor demanda de dinero, al margen de otros factores. Así pues, un PIB más elevado significará que debe subir el tipo de interés necesario para equilibrar la oferta y la demanda. Esto significa que, como en el caso de los fondos prestables, la preferencia por la liquidez no determina *per se* el tipo de interés; define un conjunto de posibles combinaciones entre los tipos de interés y el PIB: la curva LM.

Y eso es el modelo IS-LM:

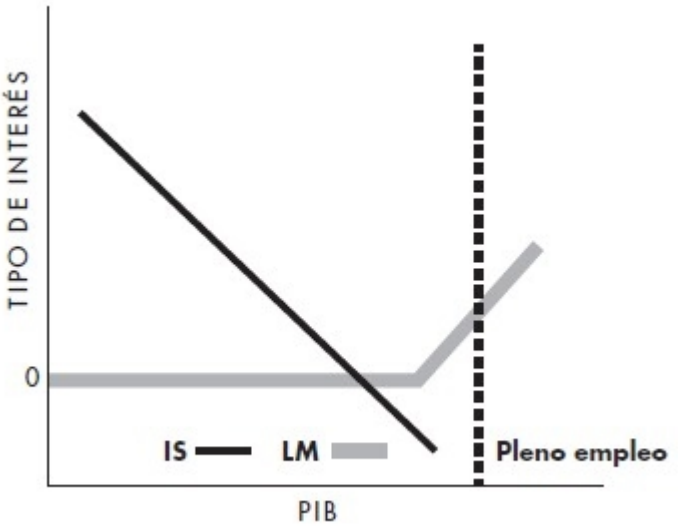


El punto donde las curvas se cruzan determina tanto el PIB como el tipo de interés, y en ese punto tanto los fondos prestables como la preferencia por la liquidez son válidos.

¿Qué utilidad tiene este esquema? En primer lugar, ayuda a evitar falacias como la idea de que, puesto que los ahorros deben ser iguales a la inversión, el gasto público no puede provocar un aumento del gasto total, lo que nos sitúa de inmediato por encima del nivel de argumentación que famosos profesores de Chicago encuentran de algún modo convincente. Y también permite superar

confusiones como la idea de que los déficits públicos, al provocar una subida de los tipos de interés, pueden hacer que la economía se contraiga.

Más espectacularmente, el modelo IS-LM resulta ser muy útil para reflexionar sobre condiciones extremas como las actuales, en las que la demanda privada ha caído tanto que la economía sigue estando deprimida incluso a un tipo de interés cero. En este caso, la imagen es la siguiente:



¿Por qué la curva LM es plana en el cero? Porque si el tipo de interés cae por debajo de cero, la gente mantiene efectivo en lugar de bonos. Marginalmente, el dinero se mantiene únicamente como reserva de valor y el cambio en la oferta de dinero no tiene ningún efecto. Esta es, obviamente, la trampa de la liquidez.

Y el modelo IS-LM realiza algunas predicciones sobre lo que sucede con la trampa de la liquidez. Los déficits presupuestarios desplazan la curva IS hacia la derecha; en la trampa de la liquidez, esto no tiene ningún efecto en el tipo de interés. Los incrementos de la oferta monetaria no hacen nada en absoluto.

Esta es la razón por la que, a principios de 2009, cuando *The Wall Street Journal*, los austríacos y los demás sospechosos habituales pusieron el grito en el cielo por los elevadísimos tipos de

interés y la inflación desbocada, quienes entendían en modelo IS-LM previeron que los tipos de interés se mantendrían bajos y que la base monetaria no sería inflacionaria ni aunque se triplicara. Desde entonces, mi opinión es que los acontecimientos han confirmado la vigencia del modelo IS-LM —pese a algunos titulares sobre la inflación derivada de los precios de materias primas— y el fracaso de los que temían las subidas de los tipos de interés y la inflación.

Sí, el modelo IS-LM simplifica mucho las cosas, pero no puede considerarse la última palabra. No obstante, ha conseguido lo que se supone que deben lograr los modelos económicos: dar sentido a lo que vemos y realizar predicciones muy útiles sobre qué podría suceder en circunstancias inusuales. Los economistas que comprenden el modelo IS-LM han obtenido mucho mejores resultados en el seguimiento de la crisis actual que quienes no.

La aritmética del estímulo
(para expertos, pero importante)

Blog en *The New York Times*

6 de enero de 2009

Poco a poco nos va llegando información sobre el plan de estímulo de Obama, la suficiente como para empezar a realizar cálculos aproximados de su impacto. La conclusión es la siguiente: es probable que estemos ante un plan que restará menos de 2 puntos porcentuales a la tasa media de desempleo durante los dos próximos años, y posiblemente bastante menos. Esto suscita verdadera preocupación sobre si la administración entrante está rebajando sus planes en un intento de conseguir un consenso bipartidista.

En la entrada ampliada muestro mis cálculos.

El punto de partida de este debate es la ley de Okun, la correlación entre los cambios en el PIB real y los cambios en la tasa de desempleo. Los cálculos del coeficiente de la ley de Okun varían entre 2 y 3. Utilizaré el dos, que es una estimación optimista a efectos presentes: dice que necesitamos un 2% de incremento en el PIB real para que la tasa de desempleo no se incremente de forma natural un 1%.* Como el PIB es de aproximadamente 15 billones de dólares, esto significa que hay que aumentar el PIB en 300.000 millones al año para reducir el desempleo en 1 punto porcentual.

Lo que estamos oyendo ahora sobre el plan de Obama es que requiere 775.000 millones de dólares en dos años, con 300.000 millones de dólares en recortes fiscales y el resto en gasto. Hablamos de 150.000 millones al año en recortes fiscales y 240.000 millones de dólares anuales en gasto.

¿Cuánto aumentan el PIB las reducciones de impuestos y cuánto el gasto? El cálculo ampliamente citado de Mark Zandi, de economy.com, indica un multiplicador de aproximadamente 1,5 para el gasto, y los cálculos para las reducciones de impuestos varían mucho. Los recortes de impuestos sobre las nóminas, que representan aproximadamente la mitad de la propuesta de Obama, son bastante buenos, con un multiplicador de 1,29; las reducciones de los impuestos sobre las actividades económicas, que representan el resto, son muchos menos eficaces.

En particular, permitir que las empresas obtengan devoluciones de impuestos pasados basándose en las pérdidas corrientes, que es supuestamente una característica fundamental del plan, se parece muchísimo a una transferencia de importe global sin ningún efecto incentivador.

Seamos generosos y supongamos que el multiplicador general en las reducciones de impuestos es 1. Entonces, el efecto anual del plan en el PIB es 150 x 1 + 240 x 1,5 = 510.000 millones de dólares. Como se necesitan 300.000 millones para reducir la tasa de desempleo 1 punto porcentual, esto significa una reducción de 1,7 puntos con respecto a la tasa de desempleo que habría existido sin las reformas.

Por último, comparemos esto con las previsiones económicas. El «pleno empleo» significa claramente una tasa de desempleo cercana al 5 (la Oficina de Presupuestos del Congreso indica un 5,2 para el NAIRU [Tasa de desempleo no aceleradora de la inflación, por sus siglas en inglés], que a mí me parece elevada. El desempleo se sitúa actualmente en el 7% y subiendo; el propio Obama afirma que, sin un estímulo, podría dispararse hasta los dos dígitos. Supongamos que tenemos una economía que, sin un estímulo, alcanzaría una tasa media de desempleo del 9% durante los dos próximos años; este plan la reduciría al 7,3 %, algo que sería útil, pero que los críticos podrían convertir fácilmente en un fracaso.

Y esto nos lleva a la política. Parece un plan que dista mucho de lo que esperaban los partidarios de un estímulo fuerte; da la impresión de su objetivo es captar votos republicanos. Sin embargo, incluso en el caso de que el plan reciba los ansiados ochenta votos en el Senado, algo que parece dudoso, la responsabilidad por su hipotético fracaso recaerá sin duda sobre los demócratas.

Veo el siguiente escenario: se elabora un plan de estímulo débil, quizá aún más débil que el plan del que estamos hablando ahora, para conseguir esos votos republicanos adicionales. El plan limita el aumento del desempleo, pero la situación sigue siendo bastante mala y la tasa alcanza picos del 9% y solo se reduce lentamente. Y entonces Mitch McConnell dice: «¿Lo ven? El gasto del gobierno no funciona».

Confío en estar equivocado.

La brecha de Obama
8 de enero de 2009

«No creo que sea demasiado tarde para cambiar de rumbo, pero lo será si no adoptamos medidas drásticas cuanto antes. Si no hacemos nada, esta recesión podría durar años.»

Esto declaró el jueves el presidente electo Barack Obama, cuando explicó por qué la nación necesita una respuesta gubernamental extremadamente agresiva a la recesión económica. Tiene razón. Se trata de la crisis económica más peligrosa desde la Gran Depresión y podría convertirse muy fácilmente en una prolongada recesión.

Sin embargo, la propuesta de Obama no está a la altura de su diagnóstico. El plan económico que ha presentado no es tan fuerte como sus palabras acerca de la amenaza económica. De hecho, se queda muy corto con respecto a lo que se necesita.

Pensemos en lo grande que es la economía estadounidense. Si tuviera una demanda suficiente para su producción, Estados Unidos produciría más de 30 billones de dólares en bienes y servicios en los próximos dos años. Pero como tanto el gasto de los consumidores como la inversión empresarial se están desplomando, se está abriendo una enorme brecha entre lo que la economía estadounidense puede producir y lo que es capaz de vender.

Y el plan de Obama no es ni con mucho lo suficientemente grande como para subsanar esta «brecha de producción».

A principios de esta semana, la Oficina de Presupuestos del Congreso presentó su análisis más reciente del presupuesto y las perspectivas económicas. La Oficina afirma que, sin un plan de

estímulo, la tasa de desempleo se situaría por encima del 9% a principios de 2010 y se mantendría elevada en los próximos años.

Por otra parte, pese a lo sombría que es esta proyección, es optimista cuando se compara con algunas previsiones independientes. El propio Obama ha estado diciendo que, sin un plan de estímulo, la tasa de desempleo podría alcanzar los dos dígitos.

Incluso la Oficina de Presupuestos afirma que la «producción económica en los dos años siguientes se situará, como promedio, un 6,8% por debajo de su potencial». Esto se traduce en una pérdida de producción de 2,1 billones de dólares. «Nuestra economía podría estar en 1 billón de dólares por debajo de su capacidad plena», declaró Obama el jueves. Bueno, en realidad se estaba quedando corto.

Para cerrar la brecha de más de 2 billones de dólares —posiblemente mucho más, si las proyecciones de la Oficina de Presupuestos resultan ser demasiado optimistas—, Obama propone un plan de 775.000 millones de dólares. Y eso no es suficiente.

Ahora bien, el estímulo fiscal puede tener a veces un efecto «multiplicador»: además de los efectos directos de, por ejemplo, la inversión en infraestructuras sobre la demanda, puede haber también efectos indirectos adicionales conforme los ingresos más elevados generen un mayor gasto de los consumidores. Los cálculos estándares sugieren que cada dólar de gasto público provoca un aumento del PIB de aproximadamente 1,50 dólares.

Sin embargo, solo el 60% del plan de Obama consiste en gasto público. El resto consiste en reducción de impuestos, y muchos economistas se muestran escépticos sobre hasta qué punto estos recortes fiscales, sobre todo las exenciones fiscales para las empresas, contribuirán a impulsar el gasto. (Al parecer, varios senadores demócratas comparten estas dudas.) Howard Gleckman, del Centro de Políticas Tributarias, una institución no partidista, lo resumió en el título de una entrada reciente publicada en su blog: «Muchísimo dinero, pocos resultados».

La conclusión es que es poco probable que el plan de Obama cierre más de la mitad de la inminente brecha de producción, y fácilmente podría acabar resolviendo menos de una tercera parte del problema.

¿Por qué Obama no está tratando de hacer más?

¿Se está limitando el plan por temor a la deuda? Existen peligros asociados a la deuda pública, y el informe de la Oficina de Presupuestos de esta semana proyecta un déficit de 1,2 billones de dólares para este año. Sin embargo, sería aún más peligroso no hacer lo suficiente para rescatar la economía. El presidente electo habló el jueves de forma elocuente y precisa sobre las consecuencias de no actuar (existe un riesgo real a que caigamos en una prolongada trampa deflacionaria al estilo japonés), pero las consecuencias de no actuar debidamente no son mucho mejores.

¿Se está viendo el plan limitado por una falta de oportunidades de gasto? Solo existen un número limitado de proyectos de inversión pública «listos para su ejecución», es decir, proyectos que se puedan poner en marcha con la rapidez suficiente como para que ayuden a la economía a corto plazo. No obstante, hay otras formas de gasto público, sobre todo en materia de asistencia sanitaria, que podrían resultar beneficiosas a la vez que ayudarían a la economía en un momento de necesidad.

¿O es que se está viendo limitado el plan por la cautela política? Informaciones periodísticas del mes pasado indicaban que los asesores de Obama estaban ansiosos por mantener el presupuesto final del plan por debajo de la barrera, políticamente delicada, del billón de dólares. También se ha sugerido que la inclusión en el plan de grandes reducciones de impuestos a las empresas, lo que aumentará su coste, pero ayudará poco a la economía, es un intento de captar votos de los republicanos en el Congreso.

Sea cual fuere la explicación, el plan de Obama no parece adecuarse a las necesidades de la economía. Obviamente, es mejor una tercera parte de la hogaza de pan que nada. No obstante, parece que en estos momentos nos enfrentamos a dos grandes

brechas económicas: la brecha entre el potencial de la economía y su probable desempeño, y la brecha entre la firme retórica económica de Obama y su plan económico, bastante decepcionante.

La tragedia del estímulo
20 de febrero de 2014

Han transcurrido cinco años desde que el presidente Barack Obama aprobó la Ley de Recuperación y Reinversión (el «estímulo económico»). Con el paso del tiempo ha quedado claro que la ley ha hecho muchísimo bien. Ha contribuido a terminar con la caída en picado de la economía; ha creado o conservado millones de puestos de trabajo; ha dejado un importante legado de inversión pública y privada.

También ha sido un desastre político. Y las consecuencias de ese desastre político —la percepción de que el estímulo no ha funcionado— han perseguido a la política económica desde entonces.

Empecemos por las cosas buenas que hizo el estímulo.

El motivo del estímulo fue que padecíamos un enorme déficit en el gasto general y que el daño sufrido por la economía a causa de la crisis financiera y el estallido de la burbuja inmobiliaria era tan grave que la Reserva Federal, que normalmente combate las recesiones rebajando los tipos de interés a corto plazo, no era capaz de superar esta depresión por sus propios medios. La idea, por tanto, era proporcionar un incentivo temporal haciendo que el gobierno gastase más dinero directamente y, usando las bajadas de impuestos y las ayudas públicas, incrementar los ingresos de las familias para estimular el gasto privado.

Quienes se oponían al estímulo argumentaban ruidosamente que el gasto deficitario pondría los tipos de interés por las nubes y «desplazaría» el gasto privado. Sin embargo, los defensores respondían que el desplazamiento —un problema real cuando la

economía está cerca del pleno empleo— no se daría en una economía profundamente deprimida, rebosante de exceso de capacidad y de ahorros. Los defensores del estímulo tenían razón: lejos de dispararse, los tipos de interés cayeron a mínimos históricos.

¿Tenemos pruebas que demuestren los efectos positivos del estímulo? Eso es más complicado, porque resulta difícil separar los efectos de la Ley de Recuperación de las demás cosas que estaban sucediendo por entonces. No obstante, los estudios más detallados han encontrado pruebas de efectos muy positivos en el empleo y la producción.

Y lo más importante, diría yo, es el enorme experimento natural que nos ha ofrecido Europa sobre los efectos que tienen los cambios drásticos en el gasto público. Verán: algunos de los miembros de la eurozona —el grupo de países que comparten la moneda común europea—, aunque no todos, se vieron obligados a imponer una austeridad fiscal draconiana, es decir, un estímulo negativo. Si quienes se oponían al estímulo hubiesen tenido razón acerca del modo en que funciona el mundo, estos programas de austeridad no habrían tenido efectos económicos negativos graves, porque los recortes del gasto público se habrían visto compensados por el aumento del gasto privado. De hecho, la austeridad provocó una caída nefasta (en algunos casos, catastrófica) de la producción y el empleo. Y el gasto privado de los países que impusieron una austeridad muy estricta acabó reduciéndose, no aumentando, lo que amplificó los efectos directos de los recortes públicos.

Por tanto, todas las pruebas indican que el estímulo de Obama tuvo importantes efectos positivos a corto plazo. Y, sin duda, hubo también beneficios a largo plazo: las grandes inversiones en todo, desde las energías renovables hasta los historiales médicos electrónicos.

Entonces, ¿por qué todos —o, para ser más exactos, todos excepto quienes han estudiado este asunto en profundidad— creen que el estímulo fue un fracaso? Porque la economía de EE. UU.

siguió obteniendo malos resultados —no desastrosos, pero sí malos — después de que la ley entrase en vigor.

La razón no es ningún misterio: Estados Unidos estaba haciendo frente a las consecuencias de una gigantesca burbuja inmobiliaria. Todavía hoy, la vivienda solo se ha recuperado hasta cierto punto y los consumidores siguen siendo rehenes de las enormes deudas que contrajeron durante los años de la burbuja. Además, el estímulo fue demasiado pequeño y demasiado breve para compensar ese terrible legado.

Y no se trata, por cierto, de inventar excusas *a posteriori*. Los lectores habituales saben que yo, prácticamente, estaba que me subía por las paredes en 2009, advirtiendo de que la Ley de Recuperación era insuficiente y de que, al quedarse corta, la ley acabaría desacreditando la idea en sí del estímulo. Y eso fue lo que ocurrió.

Hay un debate que viene de largo sobre si la administración Obama pudo haber conseguido más. El gobierno agravó el problema con unas previsiones excesivamente optimistas, basadas en la falsa premisa de que la economía se recuperaría rápidamente una vez que volviese la confianza en el sistema financiero.

Pero todo eso es agua pasada. Lo importante es que la política fiscal de EE. UU. tomó un rumbo completamente equivocado después de 2010. Al existir la percepción de que el estímulo había fracasado, la creación de empleo prácticamente desapareció de la retórica de Washington, reemplazada por una preocupación obsesiva por el déficit presupuestario. El gasto público, que había crecido temporalmente gracias a la Ley de Recuperación y a programas de protección social como los cupones para alimentos y las prestaciones por desempleo, empezó a reducirse, y la inversión pública fue la más perjudicada. Y este antiestímulo ha destruido millones de puestos de trabajo.

En otras palabras, la historia del estímulo es, a grandes rasgos, trágica. Una iniciativa política que era buena, pero no lo bastante buena, terminó viéndose como un fracaso, y ello nos llevó a tomar

un camino equivocado y tremendamente destructivo.

6

La crisis en la ciencia económica

El coste de las malas ideas

Existen muchos chistes sobre la incapacidad de los economistas para ponerse de acuerdo en algo. La mayoría son injustos: si acaso, mi impresión es que el comportamiento gregario, aceptar ideas que se consideran sensatas porque todo el mundo las acepta, suele ser un problema mayor que la discrepancia. No obstante, es cierto que la macroeconomía, el subcampo que estudia las recesiones, las recuperaciones, la inflación y otros sucesos de la economía en su conjunto, es un ámbito profundamente dividido.

Como he explicado en el ensayo con el que comienza la sección anterior, una rama de la macroeconomía, la que, en última instancia, desciende de los escritos de John Maynard Keynes en los años treinta del siglo xx, tuvo en realidad una muy buena racha en los años posteriores a la crisis financiera mundial. Pero había otra rama con ideas muy diferentes; y la discordia entre ambas escuelas de pensamiento se volvió muy ruidosa y yo diría que destructiva a los pocos meses de la caída de Lehman Brothers.

Dentro de la profesión se suele denominar a estas escuelas «de agua salada» y «de agua dulce», porque se da la circunstancia de que los economistas más o menos keynesianos suelen estar en las universidades costeras de Estados Unidos mientras que los antikeynesianos se encuentran en las del interior. El artículo «¿Cómo pudieron equivocarse tanto los economistas?» examina con cierto detalle la divergencia entre estas dos escuelas, pero permítanme que diga aquí unas cuantas palabras.

La historia comienza con la Gran Depresión, un suceso económico catastrófico que hizo que muchos intelectuales consideraran al capitalismo como un sistema fallido. Sin embargo,

algunos economistas, encabezados por John Maynard Keynes, sostenían que el fracaso tenía causas menos profundas de lo que afirmaban, por ejemplo, los marxistas, que eran bastante limitadas y tenían lo que equivalía a soluciones tecnocráticas. Insistía en que «tenemos un problema con el magneto [alternador]», no un motor muerto.

También afirmaba que su análisis era «moderadamente conservador» en lo que respectaba a sus implicaciones. Las depresiones se podían combatir con políticas gubernamentales apropiadas: tipos de interés bajos para las recesiones relativamente suaves, gasto deficitario para las crisis más profundas. Y una vez aplicadas estas políticas, gran parte del resto de la economía se podía dejar en manos de los mercados. En realidad, esta postura, denominada «keynesianismo de libre mercado», se convirtió en la opinión más o menos generalizada entre los economistas estadounidenses, sobre todo después de la publicación del novedoso libro de Paul Samuelson en 1948.

Sin embargo, los conservadores no estaban contentos con esta formulación. Creían que la economía keynesiana era solo el principio: una vez que se aceptaba el papel del gobierno en la lucha contra las recesiones, se podía adoptar una visión más amplia del gobierno en general. Durante los años cuarenta y cincuenta, pelearon en la retaguardia, intentando impedir que se enseñara la economía keynesiana en las universidades.

Con el tiempo, encontraron un adalid más sofisticado. Milton Friedman suscribía la idea keynesiana de que la Gran Depresión fue un problema de falta de demanda. Sin embargo, sostenía que se podría haber evitado con una política más tecnocrática y aún más restrictiva que la recomendada por Keynes: si la Reserva Federal, que controla la oferta monetaria de la nación, se comprometiera a mantener esa oferta de dinero creciendo a un ritmo lento y constante, no se producirían grandes recesiones.

Friedman también afirmaba que aunque la política podía evitar los episodios de desempleo muy elevado, no podía mantener el desempleo persistentemente bajo, pues provocaría una aceleración de la inflación. Muchos vieron en la estanflación de los años setenta una confirmación de su tesis.

Pero ni siquiera esto era suficiente para los economistas partidarios del libre mercado. Sostenían, acertadamente desde un punto de vista lógico, que si las personas fueran perfectamente racionales, ni siquiera la economía de Friedman funcionaría: los cambios en la oferta monetaria no tendrían ningún efecto ni siquiera en el empleo a corto plazo y, en particular, esos intentos de reducir la inflación no exigirían, como incluso aseveraba Friedman, un aumento temporal de la tasa de desempleo.

Sin embargo, los datos se negaron con tozudez a colaborar con este análisis. Como señalo en «Aquel espectáculo de los años ochenta», la gran desinflación de principios de los años ochenta trajo consigo una recesión muy severa, la peor desde los años treinta y no igualada hasta la crisis de 2008.

Y entonces ocurrió algo gracioso. La mitad de los profesionales de la macroeconomía (la mitad de agua salada) lo consideró una prueba de que, aunque era preciso actualizar a Keynes, todavía había muchas ideas útiles ahí. Y la otra mitad dijo: si los hechos no encajan con nuestra teoría, tenemos que reinterpretarlos, realizando las contorsiones intelectuales que hagan falta para preservar la fe en el libre mercado.

¿Tienen importancia estas controversias intelectuales? La economía de agua dulce ha tenido muy poca influencia directa en las políticas. Como explico en «Mala fe, patetismo y economía de los republicanos», los políticos conservadores prefieren recibir consejos de charlatanes que de investigadores serios de cualquier signo. Pero el bando de agua dulce embrolló el mensaje. En un momento en el que los responsables políticos necesitaban claridad acerca de lo que se debía hacer, lo que oyeron fue una cacofonía.

Ah, y se incluye un último artículo sobre la llamada «Teoría Monetaria Moderna». Se trata de una doctrina extraña, que es, en su mayor parte, un caso especial del modelo IS-LM (descrito en la sección anterior), con algunas confusiones nuevas, pero sus partidarios no lo saben y creen haber concebido ideas radicales y profundas. Y han conseguido que algunos políticos progresistas estén medio convencidos; yo intento que dejen de estarlo.

Los míticos años setenta

Blog en *The New York Times*

19 de mayo de 2013

Matt O'Brien probablemente tenga razón cuando sugiere que el problema de Michael Kinsley y el de otras personas, algunas de las cuales tienen una influencia real en la política, es que siguen viviendo en los años setenta. Aun así, me molestan estas historias sobre los hombres sexagenarios...

Sin embargo, es incluso peor de lo que dice Matt, ya que los años setenta que estas personas recuerdan como una historia aleccionadora tienen poco que ver con lo que realmente sucedió en esa década.

En la mitología de la élite, los orígenes de la crisis de los años setenta, al igual que los supuestos orígenes de nuestra crisis actual, estaban en los excesos: demasiada deuda, demasiadas atenciones a esos proletarios desaliñados a través de un estado del bienestar fuerte. El sufrimiento de los años 1979-1982 fue la contrapartida necesaria.

Nada de esto es ni remotamente cierto.

No había un problema de déficit: en los años setenta, la deuda pública era baja y estable, o en descenso como porcentaje del PIB. Puede que el incremento de la asistencia social fuera un gran problema político, pero un estado del bienestar fuera de control en un sentido amplio no era precisamente algo que preocupara; por cierto, hoy en día los derechistas que se quejan de ser una nación de beneficiarios tienden a usar los años setenta como punto de referencia por su baja dependencia.

Lo que había era una espiral de precios y salarios: los trabajadores pedían grandes aumentos salariales (en aquellos tiempos los trabajadores podían realmente plantear exigencias) porque se esperaba mucha inflación y las empresas aumentaban los precios debido al incremento de los costos, todo ello exacerbado por las grandes crisis del petróleo. Se trataba básicamente de un caso de expectativas autocumplidas, y el problema era interrumpir el ciclo.

Entonces, ¿por qué teníamos necesidad de una terrible recesión? No para pagar por los pecados del pasado, sino simplemente para enfriar la actividad. Alguien (estoy casi seguro de que fue Martin Baily) comparó el problema de la inflación con lo que sucede en un partido de fútbol cuando todo el mundo se pone de pie para ver mejor el juego y el resultado es que todos están incómodos pero nadie consigue mejorar su campo de visión. En la práctica, la recesión estaba suspendiendo el partido hasta que todo el mundo volviera a sentarse.

Obviamente, la diferencia era que en ese tiempo muerto se destruían millones de empleos y se malgastaban billones de dólares.

¿Había una manera mejor de hacerlo? En teoría, deberíamos haber sido capaces de reunir a todas las partes interesadas en una habitación y decir: mirad, esta inflación se tiene que acabar; vosotros, trabajadores, rebajad las demandas salariales; empresas, cancelad el aumento de los precios y, por nuestra parte, accedemos a dejar de imprimir moneda hasta que todo esto haya acabado. De este modo se habría conseguido la estabilidad de los precios sin recesión. Y eso es más o menos lo que sucedió en algunos países pequeños y cohesionados. (Véase la estabilización israelí de 1985.)

Pero en Estados Unidos esto no se hizo y se tomó la decisión de proceder de una manera dura y brutal. ¡No fue un triunfo de la política! Fue, en cierto sentido, un reconocimiento de nuestra desesperación.

Funcionó respecto a la inflación, aunque algunos de los mitos al respecto son simplemente tan falsos como los mitos sobre los años setenta. No, Estados Unidos no retomó un vigoroso crecimiento de la

productividad, algo que no se produjo hasta mediados de los años noventa. Los sexagenarios deben recordar que, una década después de la desinflación de Volcker, todavía seguíamos bastante sumidos en una depresión nacional; ¿se acuerdan de aquel viejo chiste de que la guerra fría había terminado y Japón había ganado?

Ya sería bastante penoso que basáramos la política actual en las lecciones de los años setenta, pero aún peor es que lo hagamos en unos míticos años setenta que nunca existieron.

Aquel espectáculo de los años ochenta

Blog en *The New York Times*

19 de mayo de 2014

He dado varias charlas y mantenido varias conversaciones informales aquí en Oxford, y una cosa a la que siempre vuelvo es al papel decisivo de los años ochenta en la evolución del pensamiento económico.

No es lo que se suele oír: los años setenta han adquirido un estatus mítico y quienes están obsesionados con la inflación los invocan constantemente, mientras que los ochenta se mencionan, como mucho, como una prueba de la veracidad de la economía de la oferta. Sin embargo, lo que realmente se produjo a principios de los años ochenta fue una refutación decisiva de la macroeconomía lucasiana, aunque una refutación recibida en muchos lugares con desagrado.

Para quienes se preguntan de qué estoy hablando: en los años setenta, los macroeconomistas de las expectativas racionales, encabezados sobre todo por Robert Lucas de Chicago, adujeron argumentos extremadamente influyentes contra cualquier tipo de política activa. La premisa fundamental era la afirmación, basada en modelos del tipo de los de Lucas, de que solo los cambios imprevistos en la política monetaria tenían efectos reales. En cuanto la gente comprendiera que, por ejemplo, el banco central había fijado como objetivo una tasa de inflación más baja, los precios y los salarios se ajustarían sin necesidad de un elevado desempleo sostenido.

En cambio, lo que realmente sucedió en los años ochenta fue que los bancos centrales (el más famoso de ellos la Fed, pero también el thatcherista Banco de Inglaterra y otros) endurecieron drásticamente la política monetaria para reducir la inflación. Y, de hecho, la inflación disminuyó con el tiempo, pero, por el camino, hubo profundas recesiones y un aumento del desempleo, que duró mucho más tiempo del que se podía justificar con alguna historia creíble sobre que la crisis monetaria fue imprevista.

Se trataba en buena medida de una confirmación de las ideas más o menos keynesianas sobre la economía y, en realidad, los años ochenta estuvieron marcados por el retorno del neokeynesianismo. No obstante, muchos economistas ya se habían atrincherado demasiado en su postura, tildando la economía keynesiana de estupidez y declarándola muerta. Incapaces de dar marcha atrás, fueron aún más lejos, insistiendo pese a todas las evidencias en que la política monetaria no tenía en modo alguno efectos reales, que era todo un problema de impactos tecnológicos.

Pero dejando aparte a esa mitad de la disciplina macroeconómica, para el resto de nosotros los años ochenta fueron tan importantes como los setenta en lo que se refiere a predisponer las actitudes hacia la política. Si se quiere, los años setenta mostraron los límites de la política, pero los ochenta mostraron que había límites para esos límites, que la política monetaria (y la política fiscal en determinadas condiciones) seguían siendo un instrumento poderoso para estabilizar la economía. Y esa idea ha resistido el paso del tiempo.

¿Cómo pudieron equivocarse tanto los economistas?

New York Times *Magazine*

2 de septiembre de 2009

I. Confundiendo la belleza con la verdad

Ahora, resulta difícil de creer, pero no hace tanto tiempo los economistas se felicitaban mutuamente por el éxito de su especialidad. Estos éxitos —o al menos así lo creían ellos— eran tanto teóricos como prácticos y conducían a la profesión a su edad dorada. En el aspecto teórico, creían que habían resuelto sus disputas internas. Así, en un trabajo titulado *The State of Macro* (es decir, de la macroeconomía, el estudio de cuestiones panorámicas como las recesiones), Olivier Blanchard, del Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT, por sus siglas en inglés), actualmente economista jefe del Fondo Monetario Internacional, declaraba que había habido «una amplia convergencia de puntos de vista». Y en el mundo real, los economistas creían que tenían las cosas bajo control: «El problema central de la prevención de la depresión está resuelto», declaraba Robert Lucas, de la Universidad de Chicago, en su discurso inaugural como presidente de la American Economic Association en 2003. En 2004, Ben Bernanke, un antiguo profesor en Princeton que ahora preside la Reserva Federal, celebraba la Gran Moderación del comportamiento económico comparado con las dos décadas precedentes, y que atribuía en parte una más exacta formulación de la política económica.

El año pasado, todo esto se vino abajo.

Pocos economistas vieron venir la crisis, pero este error de previsión fue el menor de los problemas. Más importante fue la ceguera de la profesión ante la posibilidad misma de fallos catastróficos en una economía de mercado. Durante los años dorados los economistas llegaron a pensar que los mercados eran inherentemente estables, es decir, que las acciones y otros activos estaban siempre tasados a su justo precio. Nada en los modelos imperantes sugería la posibilidad de un colapso del tipo del que sucedió el año pasado. Los economistas tomaron diferentes puntos de vista. Pero la principal división era entre aquellos que insistían en que las economías de libre mercado nunca pierden el rumbo y aquellos otros que pensaban que las economías pueden desviarse cada tanto, pero que cualquier desvío importante del camino de la prosperidad puede y debe ser corregido por la todopoderosa Fed. Ninguno de los dos grupos estaba preparado para hacer frente a una economía que descarriló a pesar de los mejores esfuerzos de la Fed.

A raíz de la crisis, las líneas de falla de la profesión de economista han bostezado con más amplitud que nunca. Lucas dice que los planes de estímulo de la administración Obama son «economía de baratija» y su colega de Chicago, John Cochrane, dice que están basados en desacreditados «cuentos de hadas». Como respuesta, Brad DeLong, de la Universidad de California en Berkeley, escribe sobre el «derrumbe intelectual» de la Escuela de Chicago, y yo mismo he escrito que estos comentarios de los economistas de Chicago son el producto de una Edad Oscura de la macroeconomía, donde el conocimiento tan arduamente conseguido ha quedado olvidado.

¿Qué le ha sucedido a la profesión de economista? ¿Y adónde va a partir de ahora?

En mi opinión, la profesión de economista se extravió porque los economistas, como grupo, confundieron la belleza —vestida con unas matemáticas de aspecto impresionante— con la verdad. Hasta la Gran Depresión la mayor parte de los economistas se aferraron a una visión del capitalismo como un sistema perfecto o casi. Esta

visión no podía sostenerse a la vista del desempleo masivo, pero a medida que los recuerdos de la Depresión se desvanecían, los economistas volvieron a enamorarse de la vieja visión idealizada de una economía en la cual individuos racionales interactúan en mercados perfectos, esta vez embellecida con fantasiosas ecuaciones. El renovado romance con el mercado idealizado fue, sin duda, en parte una respuesta a los cambios de los vientos políticos, en parte una respuesta a los incentivos financieros. Pero mientras que los años sabáticos en la Hoover Institution y las oportunidades de empleo en Wall Street no son de despreciar, la causa principal del fracaso de la profesión fue el deseo de un enfoque totalmente abarcador, intelectualmente elegante, que diera también a los economistas la oportunidad de exhibir su destreza matemática.

Desdichadamente, esta visión romántica y aséptica de la economía llevó a la mayor parte de los economistas a ignorar todas aquellas cosas que pueden salir mal. Se hizo la vista gorda a aquellas limitaciones de la racionalidad humana que a menudo conducen a burbujas y estallidos; a los problemas de instituciones que se salen de control; a las imperfecciones de los mercados, especialmente los financieros, que pueden hacer que el sistema operativo de la economía sufra accidentes repentinos, inesperados; y a los peligros que surgen cuando los reguladores no creen en la regulación.

Decir adónde va la profesión de la economía a partir de aquí es mucho más difícil. Lo que es sin embargo casi seguro es que los economistas deberán aprender a convivir con el desorden. Es decir, que tendrán que aceptar la importancia de comportamientos irracionales y a menudo impredecibles, enfrentar las imperfecciones de los mercados, con frecuencia intrínsecas, y aceptar que una elegante teoría económica «de todo» está muy lejos aún. En términos prácticos, esto se traducirá en asesoramientos de políticas más prudentes y en una menor predisposición para desmantelar salvaguardas económicas en la fe de que los mercados resolverán todos los problemas.

II. De Smith a Keynes y vuelta atrás

El nacimiento de la economía como disciplina se atribuye habitualmente a Adam Smith, quien publicó *La riqueza de las naciones* en 1776. Durante los siguientes ciento sesenta años se desarrolló un extenso cuerpo de economía teórica, cuyo mensaje central era: confía en el mercado. Sí, los economistas admitieron que había casos en los mercados que podían fallar, de los cuales el más importante era el de las «externalidades», es decir, los costes que algunos imponen a los demás sin pagar el precio, como la congestión del tráfico o la contaminación. Pero la presunción básica de la economía *neoclásica* (llamada así al haber sido elaborada por los teóricos de finales del siglo XIX sobre conceptos de sus predecesores *clásicos*) era que teníamos que tener fe en el sistema de mercado.

Esta fe, sin embargo, quedó hecha pedazos por la Gran Depresión. En realidad, incluso ante el colapso total, algunos economistas insistieron en que cualquier cosa que ocurra en una economía de mercado debía ser necesariamente correcta: «Las depresiones no son simples males», declaró Joseph Schumpeter en 1934-1935. Son, añadió, «formas de algo que hay que hacer». Pero la mayoría de los economistas sustentó las consideraciones de John Maynard Keynes tanto acerca de la explicación de lo que había pasado como de la solución de futuras depresiones.

A pesar de lo que usted haya podido oír, Keynes no quería que el gobierno dirigiera la economía. En su obra capital, *Teoría general del empleo, el interés y el dinero*, escrita en 1936, él mismo describió su análisis como «moderadamente conservador en sus repercusiones». Quería organizar el capitalismo, no reemplazarlo. Pero cuestionó la noción de que las economías de libre mercado puedan funcionar sin supervisión, expresando un desprecio particular hacia los mercados financieros, que consideraba dominados por la especulación a corto plazo. Y apeló a la activa

intervención de los gobiernos para luchar contra el desempleo durante las recesiones, imprimiendo más moneda y, si fuera necesario, realizando grandes inversiones en obra pública.

Es importante entender que Keynes hizo mucho más que afirmaciones atrevidas. La *Teoría general* es una obra de análisis profundo; análisis que persuadió a los mejores jóvenes economistas de su época. Sin embargo, la historia de la economía a lo largo del último medio siglo es, en gran medida, la historia de una retirada del keynesianismo y de un retorno al neoclasicismo. El renacer neoclásico fue dirigido inicialmente por Milton Friedman, de la Universidad de Chicago, quien afirmó ya en 1953 que la economía neoclásica sirve adecuadamente como descripción del modo en que la economía funciona realmente, al ser «extremadamente fructífera y merecedora de plena confianza». Pero ¿qué hay de las depresiones?

El contraataque de Friedman contra Keynes comenzó con la doctrina conocida como «monetarismo». Los monetaristas, en principio, no discrepaban de la idea de que una economía de mercado necesite una deliberada estabilización. «Ahora todos somos keynesianos», dijo Friedman en una ocasión, aunque más tarde afirmó que fue citado fuera de contexto. Los monetaristas afirmaban, sin embargo, que una intervención gubernamental muy limitada y restringida —a saber, instruir a los bancos centrales a mantener el flujo del dinero, la suma del efectivo circulante y los depósitos bancarios creciendo a ritmo estable— es todo lo que se requería para prevenir depresiones. Es célebre el razonamiento de Friedman y su colaboradora Anna Schwartz según el cual si la Reserva Federal hubiera hecho su trabajo correctamente, la Gran Depresión no se habría producido. Más tarde, Friedman empleó un argumento convincente contra cualquier esfuerzo deliberado del gobierno por reducir el desempleo por debajo de su nivel *natural* (actualmente calculado en torno al 4,8% en Estados Unidos): las políticas excesivamente expansionistas, predijo, llevarían a una

combinación de inflación y alto desempleo; una predicción que fue confirmada por la estanflación de los años setenta, lo que impulsó en gran medida la credibilidad del movimiento antikeynesiano.

Finalmente, sin embargo, la contrarrevolución antikeynesiana fue mucho más allá de la posición de Friedman, quien vino a verse como relativamente moderado en comparación con lo que estaban diciendo sus sucesores. Entre los economistas de las finanzas la visión despectiva de Keynes de los mercados financieros como un «casino» fue reemplazada por la teoría de los «mercados eficientes», que afirma que los mercados financieros fijan siempre el precio correcto de los activos en función de la información disponible. Mientras tanto, muchos macroeconomistas rechazaron completamente el marco analítico de Keynes para la comprensión de las depresiones económicas. Algunos retornaron a la visión de Schumpeter y otros apologistas de la Gran Depresión, viendo a las recesiones como algo bueno, parte de los ajustes de la economía a los cambios. Y algunos que no deseaban ir tan lejos argüían que cualquier intento de combatir una depresión económica haría más mal que bien.

No todos los macroeconomistas tomaron ese camino, muchos llegaron a autoproclamarse como neokeynesianos, ya que seguían creyendo en el papel activo del gobierno. Aun así, incluso ellos aceptaban la idea de que inversores y consumidores son racionales y que los mercados por lo general lo hacen bien.

Por supuesto que unos pocos economistas no aceptaban la asunción del comportamiento racional, cuestionaban la creencia de que los mercados financieros merecen confianza y hacían ver la larga historia de crisis financieras que tuvieron devastadoras consecuencias económicas. Pero eran incapaces de hacer muchos progresos frente a una complacencia que, vista retrospectivamente, era tan omnipresente como insensata.

III. Finanzas panglossianas

En los años treinta, los mercados financieros, por razones obvias, no eran muy respetados. Keynes los comparó a «esos concursos de los periódicos en los que los concursantes deben escoger las seis caras más bonitas de entre un centenar de fotos, donde el premio va al participante cuya elección se aproxima más a las preferencias promedio de los concursantes en su conjunto; de modo tal que cada concursante no debe escoger las caras que considera más bonitas sino aquellas que considere más aptas para atraer las fantasías de los demás concursantes».

Keynes consideró que era una mala idea la de dejar a semejantes mercados, en los que los especuladores pasaban su tiempo tratando de pisarse la cola el uno al otro, dictando decisiones importantes en los negocios: «Cuando el desarrollo del capital de un país se convierte en un subproducto de las actividades de un casino, es muy probable que el trabajo acabe mal hecho».

Sin embargo, hacia 1970 más o menos, el estudio de los mercados financieros parecía haber sido asumido por el doctor Pangloss de Voltaire, que insistía en que vivíamos en el mejor de los mundos posibles. La discusión sobre la irracionalidad del inversor, sobre las burbujas, sobre la especulación destructiva, había desaparecido virtualmente del discurso académico. El terreno estaba dominado por la *hipótesis del mercado eficiente*, promulgada por Eugene Fama, de la Universidad de Chicago, que sostiene que los mercados financieros valoran los activos en su preciso valor intrínseco si se da toda la información públicamente disponible. (El precio de las acciones de una empresa, por ejemplo, refleja siempre con precisión el valor de la compañía en función de la información disponible sobre sus ganancias, las perspectivas de negocios, etc.) Y en los años ochenta, ciertos economistas financieros, en particular Michael Jensen, de la Harvard Business School, defendían que, dado que los mercados financieros siempre aciertan con los precios, lo mejor que pueden hacer los directivos, no solo en su provecho sino en el de toda la economía, es maximizar el precio de sus acciones.

En otras palabras, los economistas financieros creían que debemos poner el desarrollo del capital de la nación en manos de lo que Keynes había llamado un «casino».

Es difícil argumentar que esta transformación en la profesión fue impulsada por los acontecimientos. Es cierto que la memoria de 1929 poco a poco se iba haciendo más borrosa, pero seguía habiendo mercados alcistas, con historias generalizadas de excesos especulativos, seguidos por mercados bajistas. En 1973-1974, por ejemplo, las acciones perdieron de 48% de su valor. Y la caída bursátil de 1987 en la que el Dow cayó casi un 23% en un día sin un motivo claro, debería haber planteado al menos unas pocas dudas sobre la racionalidad de los mercados.

Sin embargo estos acontecimientos, que Keynes habría considerado como evidencias de la falta de fiabilidad de los mercados, hicieron poco para contener la fuerza de una hermosa idea. El modelo teórico desplegado por los economistas financieros al asumir que cada inversor equilibra racionalmente riesgo y recompensa —el llamado Capital Asset Pricing Model, o CAPM (pronúnciese «cap-em»)— es maravillosamente elegante. Y si uno acepta sus premisas también es algo sumamente útil. Este CAPM no solo nos informa de cómo elegir una cartera de inversiones, sino, lo que es incluso más importante desde el punto de vista de la industria financiera, cómo poner precio a los derivados financieros. La elegancia y aparente utilidad de la nueva teoría produjo una sucesión de premios Nobel para sus creadores, y muchos de los adeptos de la teoría también recibieron recompensas más mundanas: armados con sus nuevos modelos y formidables habilidades matemáticas, los usos más misteriosos de CAPM requieren computaciones del nivel de la física; profesores de escuelas de negocios de buenos modales pudieron y de hecho se transformaron en ingenieros espaciales de Wall Street, percibiendo salarios de Wall Street.

Para ser justos, los teóricos de las finanzas no aceptaron la hipótesis del mercado eficiente solo porque era elegante, cómoda y muy lucrativa. También produjeron gran cantidad de pruebas estadísticas, que en un principio parecían confirmarla. Pero esta documentación era de un formato extrañamente limitado. Los economistas financieros rara vez hacían la pregunta aparentemente obvia (aunque no de fácil contestación) de si los precios de los activos tenían sentido según los parámetros del mundo real, como los ingresos. En su lugar, solo preguntaban si los precios de los activos tenían sentido en función de los precios de otros activos. Larry Summers, ahora el máximo asesor de la administración Obama, se burló una vez de los profesores de finanzas con la parábola sobre los «economistas del *ketchup*», quienes habrían «mostrado que los botes de *ketchup* de dos cuartos se venden exactamente y de manera invariable al doble que las botellas de *ketchup* de un cuarto», sacando como conclusión que el mercado del ketchup es perfectamente eficiente.

Pero ni esta burla ni las críticas más corteses como las de Robert Shiller, de Yale, hicieron efecto. Los teóricos de las finanzas continuaron creyendo que sus modelos eran esencialmente correctos, y así lo hizo también mucha gente que tomaba decisiones en el mundo real. No fue el menos importante Alan Greenspan, quien era entonces el presidente de la Reserva Federal y que durante mucho tiempo respaldó la desregulación financiera, cuyo rechazo a los avisos de poner freno a los créditos *subprime* o de enfrentarse a la creciente burbuja inmobiliaria descansaban en buena parte en la creencia de que la economía financiera moderna lo tenía todo bajo control. Hubo un momento memorable en 2005, en una conferencia realizada para celebrar la gestión de Greenspan en la Fed. Un valiente participante, Raghuram Rajan (sorprendentemente de la Universidad de Chicago), presentó un documento que alertaba de que el sistema financiero estaba

asumiendo niveles de riesgo potencialmente peligrosos. Casi todos los presentes se burlaron de él; también Larry Summers, que tildó sus advertencias de «equivocadas».

En octubre del pasado año, sin embargo, Greenspan admitió encontrarse en un estado de «sorpresa» porque «todo el edificio intelectual» se había «colapsado». Dado que este colapso del edificio intelectual fue también un colapso de los mercados del mundo real, el resultado fue una grave recesión, la peor, según muchos indicadores, desde la Gran Depresión. ¿Qué deberían hacer los responsables políticos? Desafortunadamente, la macroeconomía, que debería haber proporcionado una orientación clara sobre cómo abordar la crisis económica, estaba sumida en su propio estado de desorden.

IV. El problema con la macro

«Nos metimos en un lío colosal equivocándonos en el control de una máquina delicada cuyo funcionamiento no comprendemos. El resultado es que nuestras posibilidades de prosperidad pueden ser nulas por un tiempo, quizá un largo tiempo.» Eso escribió John Maynard Keynes en un ensayo titulado «The Great Slump of 1930» («La gran recesión de 1930») en el que trataba de explicar la catástrofe que se había desatado sobre el mundo. Y las posibilidades de prosperidad efectivamente fueron nulas por un largo período; se necesitó la segunda guerra mundial para terminar definitivamente con la Gran Depresión.

¿Por qué el diagnóstico de Keynes sobre la Gran Depresión como un «lío colosal» fue tan convincente al principio y por qué, alrededor de 1975, la economía estaba dividida en campos opuestos respecto del valor de las opiniones de Keynes?

Me gustaría explicar la esencia de la economía keynesiana con una historia verdadera que sirve también como una parábola, una versión a pequeña escala de los desórdenes que pueden afectar a

economías enteras. Consideremos las tribulaciones de la Cooperativa de *baby-sitting* Capitol Hill.

Esta cooperativa, cuyos problemas se han relatado en un artículo de 1977 en *The Journal of Money*, *Credit and Banking*, era una asociación de alrededor de 150 parejas jóvenes que habían acordado ayudarse mutuamente para cuidar de los niños cuando sus padres deseaban salir de noche. Para asegurar que cada pareja hiciera su justa parte de la tarea, la cooperativa introdujo una suerte de vales: cupones de papel grueso, cada uno de los cuales daba derecho al portador a media hora de guarda de los niños. Inicialmente los miembros recibían veinte cupones al unirse al grupo y se les solicitaba devolver la misma cantidad cuando se separaran del mismo.

Lamentablemente, sucedió que los miembros de la cooperativa, en promedio, deseaban mantener una reserva de más de veinte cupones, quizá para el caso de que quisieran salir varias veces seguidas. En consecuencia, relativamente pocas personas deseaban gastar sus vales y salir, mientras que muchas deseaban cuidar niños como una forma de acrecentar su ahorro. Pero, como las oportunidades para cuidar niños se dan solamente cuando alguien sale de noche, era difícil encontrar a alguien que cuidara a los niños, lo que hacía que los miembros de la cooperativa fueran aún más reacios a salir, lo que tornaba los trabajos aún más escasos...

En resumen, la cooperativa cayó en una recesión.

Y bien, ¿qué piensa usted de esta historia? No la descarte por tonta y trivial: los economistas se han servido de ejemplos a pequeña escala para arrojar luz sobre las grandes cuestiones desde que Adam Smith vio las raíces del progreso económico en una fábrica de alfileres. La pregunta es saber si este ejemplo en particular en el que la recesión es un problema de demanda inadecuada —no hay suficiente demanda de cuidado de niños para dar trabajo a todos lo que lo desean— lleva al fondo de lo que sucede en una recesión.

Hace cuarenta años la mayoría de los economistas habrían estado de acuerdo con esta interpretación. Pero desde entonces la macroeconomía se ha dividido en dos grandes facciones: economistas «de agua salada» (principalmente en universidades de zonas costeras de EE.UU.), que tienen una visión más o menos keynesiana sobre el origen de las recesiones, y economistas «de agua dulce» (principalmente de escuelas de tierra adentro) que consideran dicha visión como carente de sentido.

Los economistas de agua dulce son, en esencia, puristas neoclásicos. Creen que todo análisis económico válido parte de la premisa de que las personas son racionales y de que los mercados operan, una premisa refutada por la historia de la cooperativa de *baby-sitting*. A su modo de ver, una carencia general de demanda suficiente es imposible porque los precios siempre se mueven para adaptar la oferta con la demanda. Si la gente desea más cupones de guarda, el valor de los mismos aumentará de modo que valdrán, digamos, cuarenta minutos de guarda en lugar de media hora o, de modo equivalente, el costo de una hora de guarda bajará de 2 cupones a 1,5. Y esto resolvería el problema: el poder adquisitivo de los cupones en circulación habrá aumentado de modo tal que la gente no deseará atesorar más, y entonces no habrá recesión.

Pero ¿las recesiones no se parecen a períodos en los cuales simplemente no hay demanda para emplear a todo aquel que desea trabajar? Las apariencias pueden ser engañosas, dicen los teóricos de agua dulce. La sensatez económica, en su opinión, señala que las caídas generalizadas de la demanda no pueden ocurrir, y eso significa que no ocurren. La economía keynesiana ha «demostrado ser falsa», dice Cochrane, de la Universidad de Chicago.

Sin embargo las recesiones suceden. ¿Por qué? En la década de 1970 el prominente macroeconomista de agua dulce, el premio Nobel Robert Lucas, argumentaba que las recesiones eran causadas por una confusión transitoria: los trabajadores y las empresas tenían dificultades en distinguir los cambios globales en los niveles de precios causados por la inflación o la deflación de los cambios en la

situación de sus áreas de actividad particulares. Y Lucas advertía que toda tentativa de luchar contra el ciclo económico sería contraproducente: las políticas activas, argumentaba, solo agregarían confusión.

En la década de 1980, sin embargo, incluso esta aceptación severamente limitada de la idea de que las recesiones son algo malo había sido rechazada por muchos economistas de agua dulce. En cambio, los nuevos líderes del movimiento, especialmente Edward Prescott que estaba entonces en la Universidad de Minnesota (observen de dónde viene el apodo de agua dulce),* argumentó que las fluctuaciones de precios y los cambios de la demanda en realidad no tienen nada que ver con el ciclo económico. Más bien, el ciclo económico refleja fluctuaciones en el ritmo de progreso tecnológico, las cuales son amplificadas por la respuesta racional de los trabajadores que voluntariamente trabajan más cuando el entorno es favorable y menos cuando es desfavorable. El desempleo es una decisión deliberada de los trabajadores de tomarse unas vacaciones.

Digamos con franqueza que esta teoría suena tonta. ¿Fue la Gran Depresión en realidad la Gran Vacación? Para ser honesto, pienso que es ridículo. Pero la premisa básica de la teoría del «ciclo económico real» de Prescott fue incorporada en modelos matemáticos ingeniosamente construidos que eran proyectados sobre datos reales usando técnicas estadísticas sofisticadas, y la teoría terminó dominando la enseñanza de macroeconomía en muchos departamentos universitarios. En 2004, y como reflejo de la influencia de la teoría, Prescott compartió el Nobel con Finn Kydland de la Universidad Carnegie Mellon.

Mientras tanto, los economistas de agua salada se resistieron. Si los economistas de agua dulce eran puristas, los de agua salada eran pragmáticos. Economistas como N. Gregory Mankiw en Harvard, Olivier Blanchard en el MIT y David Romer en la Universidad de California Berkeley reconocían que era difícil reconciliar una visión keynesiana de las recesiones enfocada en la demanda con la teoría neoclásica; al mismo tiempo, creían que la

evidencia de que las recesiones tenían su origen en la demanda tenía demasiado peso como para no ser tenida en cuenta. Su intención era desviarse de la hipótesis de los mercados perfectos o la racionalidad perfecta, o de ambas, incorporando suficientes imperfecciones como para acomodar una visión más o menos keynesiana de las recesiones. Desde su punto de vista, las políticas activas para combatir las recesiones siguieron siendo aconsejables.

Pero los autodenominados «economistas neokeynesianos» no eran inmunes a los encantos de los individuos racionales y los mercados perfectos. Intentaron mantener sus desviaciones de la ortodoxia neoclásica tan limitados como fuera posible. De hecho, en la mayoría de sus modelos no había lugar para burbujas y colapsos del sistema bancario. Si estas cosas continuaban sucediendo en el mundo real —hubo una terrible crisis financiera y macroeconómica en gran parte de Asia en 1997-1998, y una caída con grado de depresión en Argentina en 2002—, no quedaba reflejado en la corriente principal del pensamiento neokeynesiano.

Aún así, usted podría pensar que las diferentes visiones del mundo de los economistas de agua dulce y de agua salada habrían causado constantes desacuerdos sobre política económica. Sorprendentemente, sin embargo, entre 1985 y 2007 las disputas entre economistas de agua dulce y salada eran principalmente acerca de la teoría y no de la acción. La razón, creo yo, es que los neokeynesianos, al contrario de los keynesianos originales, no pensaban que la política fiscal —cambios en el gasto del gobierno o impuestos— fuera necesaria para combatir recesiones. Creían que la política monetaria, administrada por los tecnócratas en la Fed, podría proporcionar todos los remedios que la economía necesitaba. En una celebración del nonagésimo cumpleaños de Milton Friedman, Ben Bernanke, anteriormente un profesor más o menos neokeynesiano en Princeton y en esos días un miembro del consejo de administración de la Fed, declaró a propósito de la Gran Depresión: «Usted tiene razón, lo logramos. Lo lamentamos mucho pero,

gracias a usted, ya no volverá a suceder». El claro mensaje era que todo lo que se necesita para evitar depresiones es una Fed más inteligente.

Y mientras que la política macroeconómica fue dejada en manos del *maestro*[*] Greenspan, sin programas de estímulo de corte keynesiano, los economistas de agua dulce no tuvieron casi nada de qué quejarse. (Ellos no creían que la política monetaria trajera ningún beneficio, pero tampoco creían que fuera dañina.)

Se necesitaría una crisis para revelar lo poco que había en común y cuán panglossiana se había vuelto la economía, incluso la neokeynesiana.

V. Nadie podía haberlo predicho…

En los recientes y atribulados debates sobre economía se ha generalizado una frase clave: «Nadie podía haberlo predicho...». Es lo que uno dice con relación a desastres que podían haber sido predichos, debieran haber sido predichos y que realmente fueron predichos por unos pocos economistas que fueron tomados a broma por tomarse tal molestia.

Tomemos, por ejemplo, el precipitado auge y caída de los precios de la vivienda. Algunos economistas, en particular Robert Shiller, identificaron la burbuja y avisaron de sus dolorosas consecuencias si llegaba a reventar. Sin embargo, los principales responsables de la política económica no vieron lo obvio. Aún en 2004, Alan Greenspan descartó hablar de burbuja inmobiliaria: «Una grave distorsión nacional de precios», declaró, era «muy improbable». El incremento en el precio de la vivienda, dijo Ben Bernanke en 2005, «en gran medida es el reflejo de unos fuertes fundamentos económicos».

¿Cómo no se dieron cuenta de la burbuja? Para ser justo, los tipos de interés eran inusualmente bajos, lo que posiblemente explica parte del alza de precios. Puede ser que Greenspan y

Bernanke también quisieran celebrar el éxito de la Reserva Federal en sacar a la economía de la recesión de 2001; conceder que buena parte de tal éxito se basara en la creación de una monstruosa burbuja debiera haber puesto algo de sordina a esos festejos.

Pero había algo más: se había instalado la creencia general de que las burbujas sencillamente no ocurren. Lo que llama la atención, cuando uno vuelve a leer las garantías de Greenspan, es que no estaban basadas en la evidencia, sino que estaban basadas en el aserto apriorístico de que simplemente no puede haber una burbuja en el sector inmobiliario. Los teóricos de las finanzas fueron más inflexibles todavía en este punto. En una entrevista realizada en 2007, Eugene Fama, padre de la hipótesis del mercado eficiente, declaró que «la palabra *burbuja* me saca de quicio» y explicó así por qué podemos fiarnos del mercado inmobiliario: «Los mercados inmobiliarios son menos líquidos, pero la gente es muy cuidadosa cuando compra casas. Se trata normalmente de la mayor inversión que van a hacer, de manera que estudian el asunto con cuidado y comparan precios. El proceso de compra es muy detallado».

De hecho, los compradores de casas comparan concienzudamente el precio de su compra potencial con los precios de otras casas. Pero eso no dice nada sobre si el precio en general de las casas está justificado. Nuevamente, es la economía *ketchup*: puesto que un bote de *ketchup* de dos cuartos cuesta el doble que un bote de un cuarto, los teóricos de las finanzas declaran que el precio del *ketchup* es necesariamente correcto.

En resumen, la fe en los mercados financieros eficientes cegó a muchos, si no a la mayoría, de los economistas ante la aparición de la mayor burbuja financiera de la historia. Y la teoría del mercado eficiente también tuvo un importante papel al principio, a la hora de inflar esa burbuja.

Ahora que la burbuja imposible ha estallado, se ha hecho evidente la verdadera peligrosidad de los activos supuestamente seguros, y el sistema financiero ha demostrado su fragilidad. Las familias de Estados Unidos han visto evaporarse su dinero por valor

de 13 billones de dólares. Se han perdido más de 6 millones de puestos de trabajo y el índice de desempleo alcanza su más alto nivel desde 1940. Así que, ¿qué orientación tiene que ofrecer la economía moderna ante el presente aprieto? ¿Y deberíamos fiarnos de ella?

VI. La querella sobre los estímulos

Entre 1985 y 2007 se estableció una falsa paz en el campo de la macroeconomía. No ha habido ninguna convergencia real de puntos de vista entre las facciones de agua salada y agua dulce. Pero estos fueron los años de la Gran Moderación, un período prolongado durante el cual la inflación estuvo controlada y las recesiones eran relativamente suaves. Los economistas de agua salada creían que la Reserva Federal tenía todo bajo control. Los economistas de agua dulce no creían que las acciones de la Reserva Federal fueran realmente beneficiosas, pero estaban dispuestos a dejar las cosas como estaban.

La crisis puso término a esta falsa paz. De repente, las políticas estrechas y tecnocráticas que ambas partes estaban dispuestas a aceptar ya no eran suficientes, y la necesidad de una respuesta política más amplia dejó al descubierto los viejos conflictos de modo más agudos que nunca.

¿Por qué aquellas políticas estrechas y tecnocráticas ya no eran suficientes? La respuesta, en una palabra, es cero.

Durante una recesión normal, la Reserva Federal responde comprando letras del Tesoro —deuda pública a corto plazo— de los bancos. Esto hace bajar los tipos de interés de la deuda pública; los inversores, al buscar un tipo de rendimiento más alto, se mueven hacia otros activos, haciendo que bajen también otros tipos de interés; y normalmente esos bajos tipos de interés finalmente conducen a la recuperación económica. La Reserva Federal abordó la recesión que comenzó en 1990 bajando los tipos de interés a corto

plazo del 9% al 3%. Abordó la recesión que comenzó en 2001 bajando los tipos de interés del 6,5% al 1%. E intentó abordar la actual recesión bajando los tipos de interés del 5,25% al 0%.

Pero resultó que el cero no es lo suficientemente bajo como para acabar con esta recesión. Y la Reserva Federal no puede poner los tipos a menos de cero, ya que con tipos próximos al cero los inversores sencillamente prefieren acaparar efectivo en lugar de prestarlo. De tal modo que, a finales de 2008, con los tipos de interés básicamente en lo que los macroeconomistas llaman *zero lower bound*, o límite inferior cero, la recesión continuaba agudizándose y la política monetaria convencional había perdido toda su fuerza de tracción.

Y ahora, ¿qué? Esta es la segunda vez que Estados Unidos ha tenido que enfrentarse al límite inferior cero, la Gran Depresión fue la primera. Y fue precisamente la observación de que hay un límite inferior a los tipos de interés lo que llevó a Keynes a abogar por un mayor gasto público: cuando la política monetaria es infructuosa y el sector privado no puede ser persuadido para que invierta más, el sector público tiene que ocupar su espacio en el sostenimiento de la economía. El estímulo fiscal es la respuesta keynesiana al tipo de situación económica depresiva en la que estamos inmersos.

El pensamiento keynesiano inspira las políticas económicas de la administración Obama, y los economistas de agua dulce están furiosos. Durante unos veinticinco años toleraron los esfuerzos de la Reserva Federal para gestionar la economía, pero un resurgimiento keynesiano en todo su esplendor era algo totalmente diferente. En 1980, Lucas, de la Universidad de Chicago, escribió que la economía keynesiana era tan absurda que «en los seminarios de investigación, la gente ya no se toma en serio las teorizaciones keynesianas; los asistentes comienzan a cuchichear y a reírse entre ellos». Admitir que Keynes, después de todo, tenía mucha razón resultaba demasiado humillante.

Así, John Cochrane, de la Universidad de Chicago, indignado ante la idea de que el gasto público pudiera mitigar la última recesión, declaró: «Eso no forma parte de lo que todos hemos enseñado a los estudiantes graduados desde los años sesenta. Esas [las ideas keynesianas] son cuentos de hadas que han demostrado ser falsas. En tiempos difíciles es muy reconfortante volver a los cuentos de hadas que escuchamos de niños, pero eso no los hace menos falsos». (Un ejemplo de cuán profunda es la división entre agua salada y agua dulce es que Cochrane no crea que «nadie» enseñe ideas que, de hecho, se enseñan en lugares como Princeton, MIT y Harvard.)

Mientras tanto, los economistas de agua salada, que se habían consolado con la creencia de que la gran brecha en la macroeconomía se estaba reduciendo, quedaron sorprendidos al advertir de que los economistas de agua dulce no habían estado escuchando nada. Los economistas de agua dulce que echaban pestes contra los estímulos no sonaban como eruditos que hubieran sopesado los argumentos keynesianos y los hubieran encontrado deficientes. Más bien, sonaban como personas que no tenían idea de lo que trataba la economía keynesiana, que resucitaban falacias anteriores a 1930 con la convicción de quien está diciendo algo nuevo y profundo.

Y no fueron solamente las de Keynes las ideas que parecían olvidadas. Como ha señalado Brad DeLong, de la Universidad de California, Berkeley, en sus lamentos sobre el «colapso intelectual» de la escuela de Chicago, la posición actual de la escuela equivale también a un rechazo completo a las ideas de Milton Friedman. Friedman creía que la política de la Reserva Federal, más que para cambios en el gasto público, debía ser utilizada para estabilizar la economía, pero nunca afirmó que un incremento del gasto público no pudiera, en determinadas circunstancias, impulsar el empleo. De hecho, al volver a leer el sumario de las ideas de Friedman de 1970,

«A Theoretical Framework for Monetary Analysis» («Un marco teórico del análisis monetario»), lo que llama la atención es lo keynesiano que parece.

Seguramente, Friedman nunca compró la idea de que el paro masivo represente una voluntaria reducción del esfuerzo de trabajo o la idea de que las recesiones en realidad sean buenas para la economía. Sin embargo, la generación actual de economistas de agua dulce han estado defendiendo ambos argumentos. Casey Mulligan, también de Chicago, sugiere que el desempleo es tan elevado porque muchos trabajadores están optando por no aceptar trabajos. «Los empleados encuentran incentivos financieros que los alientan a no trabajar [...] la menor tasa de ocupación se explica más por la reducción de la oferta de mano de obra (la disposición de la gente a trabajar) y menos por la demanda de mano de obra (el número de trabajadores que los empleadores necesitan contratar)». Mulligan ha llegado a sugerir, en concreto, que los trabajadores están prefiriendo seguir desempleados porque ello mejora sus probabilidades de recibir ayudas por sus deudas hipotecarias. Y Cochrane ha declarado que la alta tasa de desempleo en realidad es una buena noticia: «Debiéramos tener una recesión. La gente que pasa su vida machacando clavos en Nevada necesita algo distinto que hacer».

Personalmente, pienso que eso es una locura. ¿Por qué debería el desempleo masivo en todo el país hacer que los carpinteros se fueran de Nevada? ¿Puede alguien alegar seriamente que hemos perdido 6,7 millones de puestos de trabajo porque hay pocos estadounidenses que quieran trabajar? Pero era inevitable que los economistas de agua dulce se encontraran atrapados en este callejón sin salida: si empiezas por asumir que la gente es perfectamente racional y los mercados perfectamente eficientes, tienes que llegar a la conclusión de que el desempleo es voluntario y las recesiones deseables.

Si la crisis ha empujado a los economistas de agua dulce hacia el absurdo, también dio lugar a mucha perplejidad entre los economistas de agua salada. Su marco conceptual, al contrario del de la escuela de Chicago, permite la posibilidad del desempleo involuntario y lo considera como algo malo. Pero el modelo neokeynesiano que acabó dominando la enseñanza y la investigación asume que las personas son perfectamente racionales y que los mercados financieros son perfectamente eficientes. Para obtener con sus modelos algo parecido a la caída actual, los neokeynesianos están obligados a introducir algún tipo de factor caprichoso que, por razones no especificadas, deprime temporalmente el gasto privado. (Esto es exactamente lo que he hecho en algunos de mis propios trabajos.) Y si el análisis de donde nos encontramos en la actualidad depende de este factor caprichoso, ¿cuánta confianza podemos tener en las predicciones del modelo acerca de adónde vamos?

En pocas palabras, el estado de la macro no es bueno. Entonces, ¿hacia dónde va la profesión a partir de ahora?

VII. Defectos y fricciones

La economía, como disciplina, se ha visto en dificultades debido a que los economistas fueron seducidos por la visión de un sistema de mercado perfecto y sin fricciones. Si la profesión ha de redimirse a sí misma tendrá que reconciliarse con una visión menos seductora, la de una economía de mercado que tiene unas cuantas virtudes pero que está también saturada de defectos y de tensiones.

La buena noticia es que no tenemos que empezar de cero. Incluso durante el período de apogeo de la economía de los mercados perfectos se llevaron a cabo muchos trabajos sobre las formas en que la economía real se desviaba del ideal teórico. Lo que probablemente va a suceder ahora, y de hecho ya está sucediendo, es que la economía de los defectos y fricciones se trasladará de la periferia del análisis económico a su centro.

Existe ya un modelo bastante bien desarrollado del tipo de economía que tengo en mente: la escuela de pensamiento conocida como «finanzas conductuales». Quienes practican este enfoque ponen el énfasis en dos cosas. Primero, en el mundo real hay muchos inversores que tienen un escaso parecido con los fríos calculadores de la teoría del mercado eficiente: casi todos están demasiado sometidos al comportamiento de la manada, a ataques de entusiasmo irracional y episodios de pánicos injustificados. Segundo, incluso aquellos que tratan de basar sus decisiones en el frío cálculo se encuentran con que a menudo no pueden, que los problemas de confianza, de credibilidad y de garantías limitadas les obliga a ir con el rebaño.

Acerca del primer punto: incluso durante el auge de la hipótesis de los mercados eficientes parecía evidente que muchos inversores del mundo real no son tan racionales como lo suponen los modelos vigentes. Una vez Larry Summers empezó un artículo sobre finanzas declarando: «HAY IDIOTAS. Mire a su alrededor». Pero ¿de qué clase de idiotas (el término preferido actualmente en la literatura académica es «negociadores de ruido») estamos hablando? Las finanzas conductuales, basada en el movimiento más amplio conocido como «economía del comportamiento», trata de responder a esta pregunta relacionando la aparente irracionalidad de los inversores con sesgos conocidos en la cognitividad humana tales como la tendencia a prestar más atención a las pequeñas perdidas que a las pequeñas ganancias o la tendencia a extrapolar demasiado pronto a partir de pequeñas muestras (por ejemplo, suponer que, porque los precios de las viviendas subieron en los años recientes, seguirán subiendo).

Hasta la crisis, los abogados de los mercados eficientes, como Eugene Fama, descartaron la evidencia presentada en nombre de las finanzas conductuales como una colección de «curiosidades» sin importancia real. Esta posición es mucho más difícil de sostener ahora que el colapso de una vasta burbuja, una burbuja correctamente diagnosticada por economistas del comportamiento

como Robert Shiller, de Yale, quien la relacionó con episodios pasados de «exuberancia irracional» que puso de rodillas a la economía mundial.

Acerca del segundo punto, supongamos que hay, en efecto, idiotas. ¿Y eso importa? No mucho, argumentaba Milton Friedman en un influyente artículo de 1953: los inversores inteligentes ganarán dinero comprando cuando los idiotas venden y vendiendo cuando ellos compran y, en ese proceso, estabilizarán el mercado. Pero la segunda línea de pensamiento de las finanzas conductuales señala que Friedman estaba equivocado, que los mercados financieros son a veces altamente inestables y, ahora, esta postura parece difícil de refutar.

Probablemente el artículo más influyente en este sentido fue una publicación de 1997 de Andrei Shleifer, de Harvard, y Robert Vishny, de Chicago, que equivalía a una formalización de aquel viejo adagio que dice que «el mercado puede seguir siendo irracional durante más tiempo que lo que dure tu solvencia». Como señalaron, los arbitrajistas —aquellos que se supone que compran barato y venden caro— necesitan capital para hacer su trabajo. Y una severa caída en el precio de los activos, aunque sea un sinsentido en términos fundamentales, tiende a agotar dicho capital. En consecuencia, el dinero inteligente es expulsado del mercado y los precios podrían entrar en una espiral descendente.

La propagación de la crisis actual parece casi como una lección sobre los peligros de la inestabilidad financiera. Y las ideas generales que subyacen a los modelos de inestabilidad financiera han demostrado ser sumamente relevantes para la política económica: el foco puesto sobre el agotamiento del capital de las instituciones financieras ayudó a guiar las medidas políticas adoptadas después de la caída de Lehman y parece (cruce los dedos) como si esas medidas hubieran permitido evitar un colapso financiero aún mayor.

Entre tanto, ¿qué ocurre con la macroeconomía? Los acontecimientos recientes han refutado de manera decisiva la idea de que las recesiones son una respuesta óptima a las fluctuaciones

en los índices del progreso tecnológico; un punto de vista más o menos keynesiano es la única alternativa plausible. Pero los modelos del neokeynesianismo estándar no dejan espacio para una crisis como la que estamos padeciendo, ya que esos modelos generalmente aceptan el punto de vista del sector financiero sobre el mercado eficiente.

Hay excepciones. Una línea de trabajo, encabezada por nada menos que Ben Bernanke en colaboración con Marc Gertler, de la Universidad de Nueva York, ha puesto el acento en el modo en el que la carencia de garantías suficientes puede dificultar la capacidad de los negocios para recabar fondos y buscar oportunidades de inversión. Una línea de trabajo similar, en gran parte establecida por mi colega de Princeton, Nobuhiro Kiyotaki, y John Moore, de la London School of Economics, sostiene que los precios de activos tales como las propiedades inmobiliarias pueden sufrir desplomes de los que salen fortalecidos pero que, a cambio, deprimen a la economía en su conjunto. Pero hasta ahora el impacto de las finanzas disfuncionales no ha llegado ni siquiera al núcleo de la economía keynesiana. Claramente, eso tiene que cambiar.

VIII. Recuperando a Keynes

Así que esto es lo que pienso que tienen que hacer los economistas. Primero, tienen que enfrentarse a la incómoda realidad de que los mercados financieros distan mucho de la perfección, de que están sometidos a delirios extraordinarios y a las locuras de mucha gente. Segundo, tienen que admitir —y esto será muy difícil para todos aquellos que han estado riéndose de Keynes— que la economía keynesiana sigue siendo el mejor marco que tenemos para dar sentido a las recesiones y las depresiones. Tercero, tienen que hacer todo lo posible para incorporar las realidades de las finanzas a la macroeconomía.

Muchos economistas encontrarán estos cambios profundamente perturbadores. Pasará mucho tiempo, si es que ha de llegar, antes de nuevos y más realistas enfoques de las finanzas y la macroeconomía ofrezcan el mismo tipo de claridad, exhaustividad y belleza que caracteriza al enfoque neoclásico en su totalidad. Para algunos economistas eso será una razón para aferrarse al neoclasicismo, a pesar de su fracaso total a la hora de explicar la mayor crisis económica en tres generaciones. Este parece, sin embargo, un buen momento para recordar las palabras de H. L. Mencken: «Siempre hay una solución fácil para todo problema humano... simple, plausible y equivocada».

Cuando se trata del problema demasiado humano de las recesiones y de las depresiones, los economistas deben abandonar la solución clara pero equivocada de asumir que todo el mundo es racional y que los mercados funcionan perfectamente. La visión que surge a medida que la profesión se replantea sus propios fundamentos puede que no sea tan clara; seguramente no será nítida, pero podemos esperar que tenga al menos la virtud de ser parcialmente acertada.

Mala fe, patetismo y economía de los republicanos

27 de diciembre de 2018

Ahora que 2018 toca a su fin, vemos muchos artículos sobre el estado de la economía. A mí, sin embargo, lo que me gustaría es hablar de algo diferente, del estado de la ciencia económica, al menos en cuanto a su relación con la situación política. Y ese estado no es bueno: la mala fe que domina la política conservadora a todos los niveles también se contagia a los economistas de tendencia conservadora.

Es triste, pero también es patético. Porque incluso a los economistas en otro tiempo respetados que se rebajan ante el trumpismo, el Partido Republicano les está dejando cada vez más claro que no quiere sus servicios y que con economistas de pacotilla ya tiene de sobra.

Lo que han de saber cuando se habla de ciencia económica y de política es que hay tres clases de economistas en el Estados Unidos moderno: los economistas profesionales liberales, los economistas profesionales conservadores y los economistas conservadores profesionales.

Cuando hablo de «economistas profesionales liberales» me refiero a los investigadores que tratan de entender la economía lo mejor que pueden, pero que, como seres humanos que son, también tienen preferencias políticas, lo que en su caso les sitúa en el lado izquierdo del espectro político estadounidense, aunque por lo general solo ligeramente a la izquierda del centro. Los economistas profesionales conservadores son sus homólogos en el centroderecha.

Los economistas conservadores profesionales son algo muy diferente. Es gente a la que incluso los profesionales de centroderecha consideran charlatanes y cascarrabias; se ganan la vida fingiendo que se dedican a la verdadera ciencia económica —a menudo de forma incompetente— pero, en realidad, solo son propagandistas. Y no, no existe una categoría equivalente en el otro lado, en parte porque es mucho más probable que los multimillonarios que financian dicha propaganda sean más de derechas que de izquierdas.

Pero permítanme que deje aparcado un momento el tema de los economistas de pacotilla puros, y hable de la gente que al menos antes parecía que intentaba hacer ciencia económica de verdad.

¿Influyen las preferencias políticas de los economistas en su investigación? Sin duda afectan a la elección del tema: es más probable que a los liberales les interese el aumento de la desigualdad o los aspectos económicos del cambio climático que a los conservadores. Y como la naturaleza humana es como es, algunos de ellos —vale, de nosotros— de vez en cuando realizan un razonamiento inducido y llegan a unas conclusiones que se ajustan a su postura política.

Sin embargo, antes creía que estos fallos eran la excepción, no la regla, y los economistas liberales que conozco se esfuerzan por no caer en esa trampa y se disculpan cuando lo hacen.

Pero ¿hacen lo mismo los economistas conservadores? Cada vez más da la impresión de que la respuesta es no, al menos para los que desempeñan un papel destacado en el discurso público. Incluso durante los años de Obama, resultaba sorprendente la gran cantidad de economistas conocidos de tendencia republicana que seguían la línea del partido en materia económica, incluso cuando esa línea chocaba con el consenso profesional no político.

Por consiguiente, cuando un demócrata estaba en la Casa Blanca, los políticos del Partido Republicano se opusieron a todo aquello que pudiese mitigar los costes de la crisis financiera de 2008 y sus consecuencias; y lo mismo hacían muchos economistas. El

caso más conocido es el de un destacado economista republicano que en 2010 denunció los esfuerzos de la Reserva Federal para combatir el desempleo advirtiendo de que corrían el riesgo de provocar «una devaluación monetaria e inflación».

¿Debatían estos economistas de buena fe? Incluso en aquella época, existían buenas razones para sospechar lo contrario. Para empezar, esas terribles e irresponsables medidas de la Reserva eran muy parecidas a lo que Milton Friedman recomendaba para las economías deprimidas. En segundo lugar, algunos de los que criticaban a la Reserva elaboraban teorías conspirativas a lo Donald Trump y acusaban a la Reserva de imprimir dinero no para ayudar a la economía, sino para «rescatar a la política fiscal», es decir, para ayudar a Barack Obama.

También resultó revelador que ninguno de los economistas que advirtieron, erróneamente, de la amenaza de la inflación estuvo dispuesto a admitir su error *a posteriori*.

Pero la verdadera prueba llegó después de 2016. Un cínico rematado podría haber esperado que los economistas que denunciaron los déficits presupuestarios y el dinero fácil con un demócrata en el poder cambiasen de repente de postura con un presidente republicano.

Y ese cínico rematado habría estado en lo cierto. Después de años de histeria por los males de la deuda, los economistas de la cúpula republicana apoyaron con entusiasmo los recortes fiscales que afectaban negativamente al presupuesto. Tras denunciar las políticas del dinero fácil cuando el desempleo estaba por las nubes, algunos se hicieron eco de las peticiones de Trump para que bajaran los tipos de interés con un paro inferior al 4%, y el resto se mantuvo curiosamente en silencio.

¿Cuál es la explicación de esta epidemia de mala fe? Una parte se debe claramente a la ambición de los economistas conservadores, que siguen esperando que los nombren para ocupar altos cargos. Y sospecho que otra parte podría ser solo el deseo de permanecer del lado de la gente poderosa.

Pero esta autohumillación profesional es un poco patética, porque las recompensas que anhelan los economistas de centroderecha no han llegado, y nunca llegarán.

Y no es solo que Trump haya creado un gobierno con lo peor y lo más estúpido. La verdad es que el Partido Republicano moderno no quiere oír a los economistas serios, sea cual sea su postura política. Prefiere a los charlatanes y a los cascarrabias, que es su clase de gente.

De modo que lo que hemos aprendido sobre la ciencia económica en estos dos últimos años es que muchos economistas conservadores estaban dispuestos, de hecho, a comprometer su ética profesional por fines políticos, y que han vendido su integridad a cambio de nada.

¿Qué tienen de malo las finanzas funcionales?

(para expertos)

12 de febrero de 2019

La doctrina que subyace a la TMM es perspicaz, pero no del todo correcta.

Bueno, parece que los debates políticos de los dos próximos años estarán influidos al menos en parte por la doctrina de la Teoría Monetaria Moderna, que algunos progresistas parecen creer que significa que no tienen ninguna necesidad de preocuparse por cómo se financian sus iniciativas. En realidad, esto es erróneo incluso si se dejan a un lado las dudas sobre el análisis de la TMM. Pero me parece que primero necesito establecer qué está bien y qué está mal en la TMM.

Por desgracia, es un debate muy difícil de mantener: los partidarios modernos de la TMM son mesiánicos cuando afirman haber demostrado que incluso el keynesiano convencional está equivocado, tienden a no ser claros sobre cuáles son exactamente las diferencias con los puntos de vista convencionales y también tienen la costumbre de desestimar sin más cualquier tentativa de dar un sentido a lo que dicen. La buena noticia es que la TMM parece ser bastante similar a la doctrina de las «finanzas funcionales» formulada por Abba Lerner en 1943. Y Lerner fue admirablemente claro, lo que facilita ver tanto las importantes virtudes de su tesis como los problemas de la misma.

Así pues, mi intención en esta nota es explicar por qué no soy un firme partidario de las finanzas funcionales de Lerner; creo que esta crítica se aplica también a la TMM, aunque si los debates

pasados sirven de indicación, no tardarán en decirme que no he entendido nada, que soy un instrumento corrupto de la oligarquía o algo por el estilo.

Vayamos a Lerner: su argumento era que los países que *a*) se basan en el dinero fiduciario que controlan y *b*) no se endeudan en otra moneda no tienen que hacer frente a ninguna limitación de la deuda, ya que siempre pueden imprimir moneda para pagar su deuda. A lo que se enfrentan, en cambio, es a una limitación de la inflación: un exceso de estímulo fiscal provocará un sobrecalentamiento de la economía. Por tanto, sus políticas presupuestarias deberían centrarse por completo en conseguir el nivel adecuado de demanda agregada: el déficit presupuestario debe ser lo bastante amplio como para generar pleno empleo, pero no tanto como para producir un sobrecalentamiento inflacionario.

Se trata de una tesis inteligente y, en el momento en el que la escribió, después de los años treinta, con una expectativa razonable de que la economía volviera a sumirse en una debilidad crónica una vez terminada la guerra, era una guía para la acción política mucho más convincente que el pensamiento financiero convencional. Y también parece bastante válida en el mundo actual, cuando de nuevo nos enfrentamos a un largo período de demanda deprimida pese a los tipos de interés a cero y la situación aún parece bastante frágil. En realidad, parece mucho mejor que el pánico de «¡Ah! ¡Nos estamos convirtiendo en Grecia!» que dominó el debate político durante buena parte de los años diez del siglo XXI.

Entonces, ¿cuáles son los problemas? En primer lugar, Lerner no tuvo en cuenta el equilibrio entre la política monetaria y la fiscal. En segundo lugar, aunque abordó el problema potencial del efecto bola de nieve de la deuda, su respuesta no evaluó en profundidad las limitaciones, tanto técnicas como políticas, de las subidas de impuestos o los recortes del gasto. La introducción de estas limitaciones hace que la deuda sea potencialmente más problemática de lo que él reconoce.

Desde una perspectiva moderna, las «finanzas funcionales» son realmente displicentes en el debate sobre la política monetaria. Lerner afirma que el tipo de interés se debe fijar a un valor que produzca «el nivel más deseable de inversión» y que después se debe elegir la política fiscal para alcanzar, dado ese tipo de interés, el pleno empleo. ¿Cuál es el tipo de interés óptimo? No lo dice, tal vez porque durante los años treinta el límite inferior igual a cero hacía que ese punto fuera discutible.

En cualquier caso, lo que realmente sucede —al menos durante gran parte del tiempo, aunque, crucialmente, no cuando nos encontramos en el límite inferior de cero—, es más o menos lo contrario: los equilibrios políticos determinan los impuestos y el gasto, y la política monetaria ajusta el tipo de interés para alcanzar el pleno empleo sin inflación. En estas condiciones, los déficits presupuestarios desplazan la inversión privada, ya que las reducciones de impuestos o los aumentos del gasto provocarán una subida de los tipos de interés. Y eso significa que no existe un nivel correcto de gasto deficitario determinado de una única forma; es una elección que depende de cómo se valore el equilibrio.

¿Qué podemos decir de la deuda? Mucho depende de si el tipo de interés *r* es más alto o más bajo que la tasa de crecimiento *g* sostenible de la economía. Si r<g, como ahora —y también en el pasado, durante la mayor parte del tiempo—, el nivel de deuda no reviste demasiada importancia. Pero si r>g existe la posibilidad de que se genere un efecto bola de nieve de la deuda: cuanto mayor sea la relación entre la deuda y el PIB, con más rapidez crecerá, en condiciones de igualdad, esa relación. Y la deuda no puede crecer hasta el infinito, no puede superar la riqueza total; de hecho, al seguir aumentando la gente exigirá rendimientos crecientes para mantenerla. Por tanto, en algún momento el gobierno se verá obligado a gestionar superávits primarios (sin intereses) suficientemente amplios como para limitar el aumento de la deuda.

Lerner tiene en cuenta este punto, pero supone que el gobierno siempre puede gestionar estos superávits, y que lo hará si es necesario. Descarta cualquier preocupación por los efectos incentivadores de los tipos impositivos elevados; es cierto que la Gente Muy Seria exagera mucho estos efectos, pero no son del todo imaginarios. Y no dice nada en absoluto de la dificultad política de conseguir los superávits requeridos, aunque parece probable que estas dificultades sean cruciales si la deuda alcanza niveles muy elevados.

Un ejemplo numérico puede ayudar a demostrar este punto. Imaginemos que, por una u otra razón, se acumula una deuda equivalente al 300% del PIB y que $r-g = 0{,}015$, con el tipo de interés 1,5 puntos porcentuales por encima de la tasa de crecimiento. Para estabilizar en un caso así la relación entre la deuda y el PIB sería necesario un superávit primario equivalente al 4,5% del PIB.

No es algo imposible: después de Waterloo, Gran Bretaña registró superávits así de grandes durante varias décadas. Pero sería mucho pedir a un sistema político moderno. ¿Vamos a recortar Medicare y la Seguridad Social? ¿Vamos a gravar un impuesto sobre el valor añadido no para financiar nuevos programas, sino simplemente para pagar la deuda? Es posible, pero hay que preguntarse si no prevalecerá la tentación de incurrir en algún tipo de represión financiera/reestructuración de la deuda/inflación. Y lo que es aún más importante, los inversores se lo preguntarían, elevando aún más $r-g$.

La conclusión es que aunque las finanzas funcionales tienen mucho a su favor, no son el tipo de doctrina axiomáticamente cierta que Lerner y, en mi opinión, los modernos partidarios de la TMM se han imaginado. Los déficits y la deuda pueden ser importantes y no solo por los efectos del gasto deficitario en la demanda agregada.

Dicho esto, no creo que estas objeciones resulten fundamentales para las cuestiones presupuestarias a las que tendrán que enfrentarse los progresistas en un futuro cercano. No hay que

ser un gruñón del déficit o una persona obsesionada con la deuda para creer que para aplicar programas progresistas verdaderamente significativos serán necesarias nuevas fuentes de ingresos importantes.

7

Austeridad

Gente Muy Seria

Tomé la expresión «Gente Muy Seria» de Duncan Black, que escribe un blog con el pseudónimo de «Atrios». La utilizó, según creo, para referirse a todas las personas influyentes que estaban bastante seguras de que invadir Irak era una buena idea porque eso era lo que todas las personas influyentes estaban diciendo y porque parecía una postura firme que era, digamos, seria. Pero Irak no es el único ejemplo de este fenómeno.

Empecé a utilizar mucho esta expresión un año después de la caída de Lehman Brothers. Durante el primer año de la crisis financiera mundial, en las principales economías la política económica fue avanzando por lo general en la buena dirección, aunque de manera insuficiente. Sin embargo, a finales de 2009 observé con asombro y horrorizado cómo cada vez más personalidades públicas empezaban a restar importancia al problema del desempleo masivo y se obsesionaban con el peligro de los déficits presupuestarios.

Es cierto que los déficits se dispararon cuando el mundo se sumió en la crisis económica. Es algo natural: los ingresos caen cuando la economía se desploma, mientras que algunos tipos de gasto, como las prestaciones por desempleo, aumentan de forma automática. El incremento de los déficits también fue positivo. Cuando casi todo el mundo intenta gastar menos de lo que ingresa, el resultado es un círculo vicioso de contracción, ya que mis gastos son sus ingresos y sus gastos son mis ingresos. Lo que se necesita para limitar los daños es que alguien esté dispuesto a gastar más de lo que ingresa. Y los gobiernos estaban desempeñando ese papel fundamental.

En realidad, el hecho de que los gobiernos representen una parte mucho mayor de la economía que en 1930 y que, por consiguiente, sus déficits aumenten mucho más ante una depresión mundial es probablemente el motivo principal por el que la Gran Recesión acabó convertida en una réplica exacta de la Gran Depresión. Además, los déficits presupuestarios no estaban causando problemas económicos visibles. Los tipos de interés se mantenían bajos, lo que sugería que los inversores no estaban preocupados por la deuda y también que el endeudamiento público no estaba «ahuyentando» la inversión privada.

No obstante, preocuparse por los déficits presupuestarios y pedir sacrificios para reducirlos (pedir sacrificios a otras personas, naturalmente) parece algo serio y práctico. A finales de 2009, además, Grecia experimentó una verdadera crisis presupuestaria, proporcionando un útil ejemplo a los alarmistas del déficit, aunque la situación del país no se parecía en nada a la que afrontaban Estados Unidos, Gran Bretaña o la mayoría de las demás economías avanzadas.

Y así, la Gente Muy Seria decidió colectivamente que era el momento de pasar de combatir el desempleo a optar por la austeridad fiscal, principalmente a través de los recortes. Este giro hacia la austeridad tuvo consecuencias nefastas: retrasó la recuperación en Estados Unidos y Gran Bretaña y volvió a hundir en una recesión a gran parte de Europa, al tiempo que causó un enorme sufrimiento directo entre los más desfavorecidos. A su vez, las consecuencias económicas ayudaron a preparar el terreno para desastres políticos posteriores, tanto el *brexit* como Trump.

¿Dónde estaban los economistas en todo esto? Por desgracia, casi siempre habrá algún economista, quizá incluso alguno con una trayectoria sólida en el pasado, que dirá a la Gente Muy Seria lo que quiere oír. Y lo que estos economistas dicen se amplifica luego desmesuradamente en los medios de comunicación, al margen de las pruebas que aporten o el respaldo profesional de sus afirmaciones.

En este caso, un estudio de los economistas Alberto Alesina y Silvia Ardagna afirmaba haber encontrado pruebas de que el recorte del gasto público inspiraba tanta confianza en el sector privado que el gasto total no podía sino incrementarse. En «Los mitos de la austeridad», burlonamente me referí a esto como la creencia en el «hada de la confianza». En realidad, un examen de las pruebas, y posteriormente la experiencia de la austeridad en la práctica, demostraron que la doctrina de la «austeridad expansiva» estaba totalmente equivocada. Sin embargo, fue adoptada por los principales responsables políticos.

Entretanto, Carmen Reinhart y Kenneth Rogoff, que habían hecho un excelente trabajo en el pasado, publicaron un artículo, digamos, chapucero, en el que afirmaban que a las economías les suceden cosas terribles cuando la deuda traspasa el umbral mágico del 90% del PIB. Este estudio también quedó desmontado tras un examen, pero solo después de haber servido como excusa para aplicar políticas destructivas en gran parte de Europa.

Por último, en torno a 2013, la Gente Muy Seria encontró algo nuevo de lo que preocuparse. En lugar de considerar que la persistencia de una tasa de desempleo elevado era un problema de gasto insuficiente (en realidad, era en gran medida el resultado de las políticas de austeridad que todos ellos habían coincidido en considerar lo más responsable) decidieron que la razón de que los estadounidenses no pudieran encontrar trabajo era que no poseían las cualificaciones necesarias. Por un tiempo, todos los expertos sabían que el «déficit de cualificaciones» significaba que el desempleo nunca iba a recuperar los niveles previos a la crisis.

Aunque suene extraño, mientras escribo esto la tasa de desempleo se sitúa por debajo del 4% y el déficit de cualificaciones no se ve por ninguna parte.

Los mitos de la austeridad

1 de julio de 2010

Cuando era joven e ingenuo, creía que la gente importante adoptaba una postura basándose en una consideración concienzuda de las opciones. Ahora sé que no es así. Gran parte de lo que cree la gente seria se basa en prejuicios, no en análisis. Y estos prejuicios están sujetos a modas y tendencias.

Esto me lleva al tema de la columna de hoy. Durante los últimos meses, algunos hemos presenciado, con asombro y horror, el surgimiento de un consenso en los círculos políticos a favor de la austeridad fiscal inmediata. Es decir, la idea de que ha llegado la hora de recortar drásticamente el gasto se ha convertido de algún modo en una creencia generalizada, a pesar de que las principales economías mundiales siguen profundamente deprimidas.

Esta creencia generalizada no se basa en pruebas ni en un análisis pormenorizado. En lugar de eso, se asienta sobre lo que podríamos llamar amablemente pura especulación, y menos amablemente, productos de la imaginación de la élite política — concretamente, en la fe en lo que yo he llegado a imaginar como un invisible guardián de los bonos y un hada de la confianza.

Los guardianes de los bonos son inversores que les cierran el grifo a los gobiernos que consideran que son incapaces de pagar sus deudas o que no están dispuestos a hacerlo. No cabe duda de que los países pueden sufrir crisis de confianza [véase la deuda de Grecia]. Pero lo que los defensores de la austeridad afirman es que *a*) los guardianes de los bonos están a punto de atacar Estados Unidos y *b*) cualquier gasto adicional en estímulos económicos les hará reaccionar.

¿Qué motivos tenemos para creer que algo de esto pueda ser cierto? Sí, Estados Unidos tiene problemas presupuestarios a largo plazo, pero lo que hagamos en relación con los estímulos durante los dos próximos años no afectará prácticamente en nada a nuestra capacidad para hacer frente a estos problemas a largo plazo. Como ha dicho hace poco Douglas Elmendorf, el director de la Oficina de Presupuestos del Congreso, «no existe una contradicción intrínseca entre proporcionar un estímulo fiscal adicional hoy, cuando la tasa de paro es alta y muchas fábricas y oficinas están infrautilizadas, e imponer restricciones fiscales dentro de unos años, cuando la producción y el empleo probablemente estarán casi a la altura de su potencial».

No obstante, cada pocos meses nos dicen que los guardianes de los bonos han llegado y que debemos imponer la austeridad ya, ya mismo, para apaciguarlos. Hace tres meses se produjo un ligero repunte de los tipos de interés a largo plazo que fue recibido con reacciones cercanas a la histeria: «El miedo a la deuda dispara los tipos», era el titular de *The Wall Street Journal*, a pesar de que no había pruebas reales de dicho miedo, y Alan Greenspan declaró que la subida era el aviso de un «canario en una mina».

Desde entonces, los tipos a largo plazo han vuelto a desplomarse. Lejos de huir de la deuda del gobierno de Estados Unidos, los inversores la ven evidentemente como su apuesta más segura en medio de una economía que se tambalea. Pero los defensores de la austeridad siguen asegurando que los guardianes de los bonos atacarán en cualquier momento si no recortamos drásticamente el gasto de inmediato.

Pero no se preocupen: los recortes del gasto pueden ser dolorosos, pero el hada de la confianza hará que desaparezca el dolor. «La idea de que las medidas de austeridad podrían desencadenar una situación de estancamiento es incorrecta», afirmaba Jean-Claude Trichet, el presidente del Banco Central

Europeo, en una entrevista reciente. ¿Por qué? Porque «las políticas que inspiran confianza fomentarán, no obstaculizarán, la recuperación económica».

¿En qué se basa la creencia de que la contracción fiscal es en realidad expansionista, en que mejora la confianza? (Por cierto, esta es precisamente la doctrina que exponía Herbert Hoover en 1932.) Bueno, ha habido casos históricos de recortes del gasto y subidas de impuestos que han ido seguidos de crecimiento económico. Pero, que yo sepa, cada uno de esos ejemplos, al examinarlos detenidamente, resultan ser casos en los que los efectos negativos de la austeridad se vieron compensados por otros factores, factores que no es probable que sean relevantes hoy en día. Por ejemplo, la era de la austeridad con crecimiento de Irlanda en la década de los ochenta dependió de una evolución drástica que fue del déficit comercial al superávit comercial, una estrategia que no puede seguir todo el mundo al mismo tiempo.

Y los ejemplos actuales de austeridad son cualquier cosa menos alentadores. Irlanda ha sido un buen soldado en esta crisis y ha aplicado con determinación unos recortes del gasto radicales. Su recompensa ha sido una crisis con categoría de depresión —y los mercados financieros siguen considerándolo un país con grave riesgo de impago—. A otros buenos soldados, como Letonia y Estonia, les ha ido todavía peor; y estos tres países, lo crean o no, han sufrido crisis peores en cuanto a producción y empleo que Islandia, que se vio obligada por la tremenda magnitud de su crisis financiera a adoptar políticas menos ortodoxas.

Así que la próxima vez que oigan a gente aparentemente seria explicar por qué es necesaria la austeridad fiscal, traten de analizar sus argumentos. Casi con seguridad, descubrirán que lo que parece realismo pragmático se sostiene en realidad sobre una base fantástica, en la creencia de que unos guardianes invisibles nos castigarán si somos malos y el hada de la confianza nos

recompensará si somos buenos. Y las políticas del mundo real —políticas que arruinarán las vidas de millones de familias trabajadoras— se están construyendo sobre esa base.

La depresión del Excel

18 de abril de 2013

En esta era de la información, los errores matemáticos pueden llevar al desastre. La Mars Orbiter de la NASA se estrelló porque los ingenieros olvidaron hacer la conversión a unidades del sistema métrico; la operación conocida como «la ballena de Londres», de JP Morgan Chase, salió mal en parte porque quienes hicieron los modelos dividieron por una suma en lugar de por una media. De modo que ¿fue un error de codificación de Excel lo que destruyó las economías del mundo occidental? Esta es la historia hasta la fecha: a principios de 2010, dos economistas de Harvard, Carmen Reinhart y Kenneth Rogoff, divulgaron un artículo, «Growth in a time of debt» («Crecimiento en una época de endeudamiento»), que pretendía identificar un umbral crítico, un punto de inflexión para la deuda pública. Una vez que la deuda supera el 90% del producto interior bruto, afirmaban, el crecimiento económico cae en picado.

Reinhart y Rogoff tenían credibilidad gracias a un libro anterior admirado por todo el mundo sobre la historia de las crisis financieras, y el momento escogido era perfecto. El artículo se publicó justo después de que Grecia entrase en crisis y apelaba directamente al deseo de muchos funcionarios de virar del estímulo a la austeridad. En consecuencia, el artículo se hizo famoso inmediatamente; seguramente era, y es, el análisis económico más influyente de los últimos años.

El hecho es que Reinhart y Rogoff alcanzaron rápidamente un estatus casi sagrado entre los autoproclamados guardianes de la responsabilidad fiscal; la afirmación sobre el punto de inflexión se trató no como una hipótesis controvertida, sino como un hecho

incuestionable. Por ejemplo, un editorial de *The Washington Post* de principios de este año advertía contra una posible relajación en el frente del déficit porque estamos «peligrosamente cerca de la marca del 90% que los economistas consideran una amenaza para el crecimiento económico sostenible». Fíjense en la expresión: «los economistas», no «algunos economistas», y no digamos ya «algunos economistas, a los que contradicen enérgicamente otros con credenciales igual de buenas», que es la realidad.

Porque lo cierto es que el texto de Reinhart y Rogoff se enfrentó a críticas considerables desde el principio, y la controversia aumentó con el tiempo. Nada más publicarse el artículo, muchos economistas señalaron que una correlación negativa entre la deuda y el comportamiento económico no significaba necesariamente que la deuda elevada fuese la causa de un bajo crecimiento. Podría ocurrir perfectamente al revés, que el mal comportamiento económico condujese a una deuda elevada. De hecho, este es evidentemente el caso de Japón, que se endeudó enormemente después de que su crecimiento se hundiese a principio de los noventa.

Con el tiempo, surgió otro problema: otros investigadores, usando datos de deuda y crecimiento aparentemente comparables, no fueron capaces de replicar los resultados de Reinhart y Rogoff. Lo habitual era que encontrasen cierta correlación entre una deuda elevada y un bajo crecimiento (pero nada que se pareciese a un punto de inflexión en el 90% ni, de hecho, en ningún nivel concreto de deuda).

Finalmente, Reinhart y Rogoff permitieron que unos investigadores de la Universidad de Massachusetts analizasen la hoja de cálculo original; y el misterio de los resultados irreproducibles se resolvió. En primer lugar, habían omitido algunos datos; en segundo lugar, emplearon unos procedimientos estadísticos poco habituales y muy cuestionables; y finalmente, sí, cometieron un error de codificación de Excel. Si corregimos estos errores y rarezas, obtenemos lo que otros investigadores han descubierto: cierta

correlación entre la deuda elevada y el bajo crecimiento, sin nada que indique cuál de ellos causa qué y sin rastro alguno de ese umbral del 90%.

Como respuesta, Reinhart y Rogoff admitieron el error de codificación, han defendido el resto de sus decisiones y han afirmado que nunca aseguraron que la deuda provocara necesariamente un menor crecimiento. Algo de insinceridad hay aquí, porque repetidamente dieron a entender esa idea aunque evitasen formularla expresamente. Pero, en cualquier caso, lo que realmente importa no es lo que quisieron decir, sino el modo en que se ha interpretado su trabajo: los entusiastas de la austeridad anunciaron a bombo y platillo que ese supuesto punto de inflexión del 90% era un hecho probado y un motivo para recortar drásticamente el gasto público incluso con un paro elevadísimo.

Por eso debemos situar el fiasco de Reinhart y Rogoff en el contexto más amplio de la obsesión por la austeridad: el evidentemente intenso deseo de los legisladores, políticos y expertos de todo el mundo occidental de dar la espalda a los desempleados y, en cambio, usar la crisis económica como excusa para reducir drásticamente los programas sociales.

Lo que pone de manifiesto el asunto de Reinhart y Rogoff es la medida en que se nos ha vendido la austeridad con pretextos falsos. Durante tres años, el giro hacia la austeridad se nos ha presentado no como una opción sino como una necesidad. Las investigaciones económicas, insisten los defensores de la austeridad, han demostrado que suceden cosas terribles una vez que la deuda supera el 90 % del PIB. Pero las investigaciones económicas no han demostrado tal cosa; un par de economistas hicieron esa afirmación, mientras que muchos otros no estuvieron de acuerdo. Los responsables políticos abandonaron a los parados y tomaron el camino de la austeridad porque quisieron, no porque tuviesen que hacerlo.

¿Servirá de algo que se haya hecho caer a Reinhart y Rogoff de su pedestal? Me gustaría pensar que sí. Pero preveo que los sospechosos habituales simplemente encontrarán algún otro análisis económico cuestionable que canonizar, y la depresión no terminará nunca.

Empleos, aptitudes y zombis
30 de marzo de 2014

Hace unos meses, Jamie Dimon, consejero delegado de JPMorgan Chase, y Marlene Seltzer, consejera delegada de Jobs for the Future, publicaron un artículo en *Politico* titulado «Closing the Skills Gap» («Cerrar la brecha de las cualificaciones»). El comienzo era pasmoso: «Actualmente, 11 millones de estadounidenses están desempleados. Sin embargo, al mismo tiempo, hay cuatro millones de puestos de trabajo por cubrir», lo cual supuestamente demostraba «el abismo existente entre las aptitudes reales de los que buscan empleo y las que requieren las empresas».

En realidad, en una economía en constante cambio siempre hay puestos por cubrir, aunque haya trabajadores sin empleo, y el índice actual de puestos vacantes con respecto a personas desempleadas está muy por debajo de lo normal. Al mismo tiempo, numerosos estudios minuciosos no han logrado descubrir nada que dé la razón a quienes aseguran que la falta de cualificaciones adecuadas de los trabajadores explica el elevado desempleo.

Pero la creencia de que Estados Unidos sufre un grave «déficit de cualificaciones» es una de esas cosas que toda la gente importante sabe que tiene que ser verdad porque todos sus conocidos lo dicen. Se trata de un excelente ejemplo de una idea zombi, una idea que debería morir a manos de la evidencia, pero que se niega a hacerlo.

Y es algo muy perjudicial. Pero, antes de entrar en este asunto, ¿qué sabemos realmente de las cualificaciones y el empleo?

Pensemos en lo que esperaríamos encontrarnos si el déficit de capacidades fuese real. Sobre todo, deberíamos ver que a los trabajadores con las aptitudes adecuadas les va bien, mientras que solo les va mal a los que no las tienen. Y no lo vemos.

Efectivamente, entre los trabajadores con una buena formación reglada hay menos desempleo que entre los que tienen menos, pero eso es verdad siempre, tanto en los buenos tiempos como en los malos. La cuestión crucial es que el paro sigue siendo mucho más alto entre los trabajadores con cualquier nivel de formación que antes de la crisis financiera. Y lo mismo ocurre con los niveles de ocupación: a los trabajadores de todas las categorías principales las cosas les van peor que en 2007.

Algunas empresas se quejan de que les resulta difícil encontrar personas con las capacidades que necesitan. Pero ¿qué hay del dinero? Si las empresas realmente están pidiendo a gritos determinadas aptitudes, deberían estar dispuestas a ofrecer salarios más altos para atraer a los trabajadores que las tienen. En la práctica, sin embargo, es muy complicado descubrir grupos de trabajadores con aumentos salariales importantes, y los casos que se encuentran no cuadran en absoluto con la creencia general. Por ejemplo, es cierto que los salarios de los trabajadores que saben manejar una máquina de coser están aumentando significativamente, pero dudo mucho que esa sea la clase de aptitudes que tienen en mente los que montan tanto escándalo con la supuesta brecha.

Y la evidencia con respecto al desempleo y los salarios no es la única que contradice el argumento de la brecha de las cualificaciones. Las encuestas realizadas en las empresas —como las que dirigieron hace poco los investigadores del Instituto Tecnológico de Massachusetts y el Boston Consulting Group— revelan también, como manifestaba el grupo asesor, que «la inquietud por una brecha crítica de las cualificaciones son exageradas».

La única prueba que se podría alegar a favor del argumento de la brecha es el pronunciado aumento del paro de larga duración, que podría poner en evidencia que muchos trabajadores no tienen lo que las empresas quieren. Pero no lo es. A estas alturas, ya sabemos mucho sobre los parados de larga duración, y en lo que a capacitación se refiere, son prácticamente indistinguibles de los despedidos que no tardan encontrar un nuevo empleo. Entonces, ¿cuál es su problema? Es el mismo hecho de estar sin trabajo, que hace que las empresas ni siquiera estén dispuestas a echar un vistazo a su currículum.

Entonces, ¿cómo es que el mito del déficit de cualificaciones no solo pervive, sino que sigue formando parte de lo que «todo el mundo sabe»? Bien, el pasado otoño hubo una bonita ilustración de este proceso cuando algunos medios de comunicación informaron de que el 92% de los altos ejecutivos afirmaba que, desde luego, existía una brecha de cualificaciones. ¿En qué se basaban para afirmarlo? En una encuesta telefónica en la que se preguntaba a los ejecutivos: «¿Cuál de las siguientes considera que describe mejor la brecha del déficit de cualificación de la fuerza laboral en Estados Unidos?», a lo que seguía una lista de alternativas. Dada la pregunta capciosa, resulta realmente sorprendente que el 8% de los entrevistados estuviese dispuesto a afirmar que no existía tal brecha.

La cuestión es que la gente influyente se mueve en círculos en los que repetir el argumento del déficit de cualificaciones —o, mejor todavía, escribir sobre los desajustes de las cualificaciones en un medio de comunicación como *Politico*— es un signo de seriedad, una afirmación de su identidad tribal. Y el zombi sigue adelante, arrastrando los pies.

Por desgracia, el mito de las cualificaciones —como el mito de la inminencia de una crisis de la deuda— está teniendo efectos perniciosos en la política real. En lugar de fijarse en cómo la desastrosamente desencaminada política fiscal y la insuficiencia de medidas de la Reserva Federal han paralizado la economía y están

exigiendo que se pase a la acción, la gente importante se retuerce las manos con fingida aflicción por las carencias de los trabajadores estadounidenses.

Es más, al culpar a los trabajadores de sus propios apuros, el mito de la cualificación desvía la atención del espectáculo de los beneficios y las primas en aumento aun cuando el empleo y los salarios se estancan. Por supuesto, esa puede ser otra razón por la que el mito gusta tanto a los altos ejecutivos.

Así que hay que acabar con este zombi, si es posible, y dejar de poner excusas para una economía que penaliza a los trabajadores.

Embuste estructural

Blog de *The New York Times*

3 de agosto de 2013

Bueno, esto es muy deprimente. *PBS Newshour* no siempre es un buen lugar para obtener los mejores análisis, pero es un buen sitio para tomar el pulso a la opinión generalmente aceptada en Washington y, como señala Dean Baker, esta se ha decantado claramente por la idea de que nuestra elevada tasa de desempleo es «estructural», no algo que se pueda resolver con un simple impulso de la demanda.

Y la pregunta es: ¿de dónde diablos viene esa idea?

Como también afirma Dean, el consenso profesional se ha desplazado mucho en la dirección opuesta; a los economistas que estudian los datos se les oye hablar mucho menos de factores estructurales que hace unos pocos años. Ni siquiera se trata en este caso de una divergencia partidista; republicanos convencidos como Eddie Lazear dicen cosas como la siguiente:

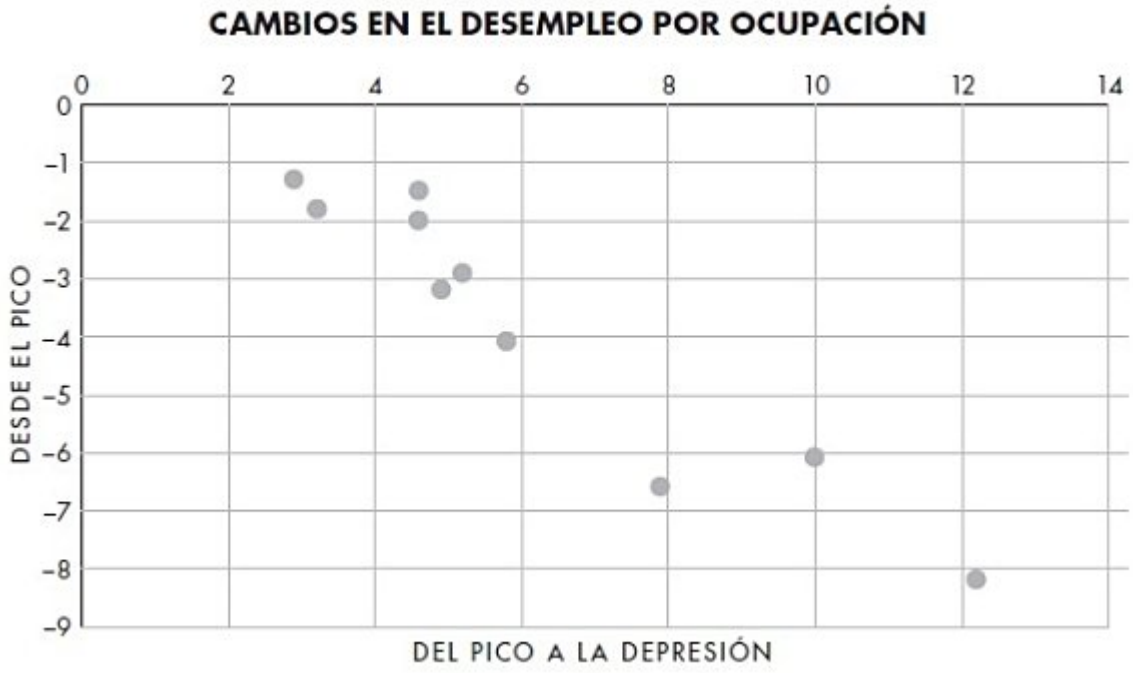
> La recesión de 2007-2009 registró alta tasas de desempleo que han tardado en disminuir. Esto ha llevado a muchos a concluir que se han producido cambios estructurales en el mercado de trabajo y que la economía no recuperará las bajas tasas de desempleo que prevalecían en el pasado reciente. ¿Es cierto? La cuestión es importante porque los bancos centrales pueden estar en condiciones de reducir el desempleo que es cíclico por naturaleza, pero no el que es estructural. Un análisis de los datos sobre el mercado de trabajo sugiere que no hay cambios estructurales que puedan justificar las variaciones de las tasas de desempleo en los últimos años. Tampoco están detrás del aumento de las tasas de desempleo cambios industriales o demográficos, ni un desajuste entre las competencias laborales y las ofertas de trabajo. Aunque el desajuste aumentó durante la recesión,

después disminuyó al mismo ritmo. Los patrones observados son coherentes con un desempleo causado por fenómenos cíclicos que son más pronunciados en la recesión actual que durante las recesiones anteriores.

De hecho, un claro indicador de que el problema no es estructural es que la economía se ha recuperado (parcialmente) y la recuperación ha tendido a ser más rápida precisamente en las mismas regiones y ocupaciones que se vieron más afectadas inicialmente. Goldman Sachs examina el desempleo en los «estados de arena», que tuvieron las burbujas inmobiliarias más grandes con respecto al resto del país; registraron un aumento del desempleo mucho mayor que otros estados, pero también han experimentado un descenso mucho más rápido desde 2010.

Así pues, los estados más afectados se han recuperado más rápidamente que el resto del país, que es lo que cabría esperar si se tratara de un cambio cíclico y no estructural.

He hecho una apresurada gráfica sobre el desempleo por ocupación, observando los cambios en las tasas de desempleo desde el pico del ciclo económico de 2007 hasta el pico de desempleo de 2009-2010, y después el posterior descenso; sale esto:



Fuente: U.S. Bureau of Labor Statistics.

Sucede lo mismo que en el caso de la explicación geográfica: los empleos que se llevaron la peor parte han registrado las recuperaciones más fuertes.

En resumidas cuentas, los datos apuntan claramente a un episodio cíclico y no estructural, y, por una vez, existe un amplio consenso entre los economistas al respecto. Sin embargo, en cierto modo es evidente que el pensamiento colectivo de Washington ha llegado a la conclusión contraria, hasta el punto de que el verdadero consenso económico sobre este tema ni siquiera aparecía representado en *Newshour*.

Como ya he dicho, es muy muy deprimente.

8

El euro

Un puente lejano

La recuperación de Europa después de la segunda guerra mundial es uno de los episodios más felices y alentadores de la historia de la humanidad. Lo que las naciones de Europa occidental construyeron a partir, literalmente, de los escombros de una guerra terrible no fue solo prosperidad y paz, sino también las sociedades más decentes de la historia. Y sí, incluyo a Estados Unidos en esta comparación: amo a mi país y todavía creo que ofrecemos unas posibilidades vitales que nadie más ha logrado igualar, pero a la hora de cuidar a las personas necesitadas, lo hacemos mucho peor que casi todos los lugares situados al norte del Mediterráneo y al oeste del antiguo Telón de Acero.

Detrás de muchas de las cosas que salieron bien en Europa estaba lo que la gente a veces llama el «proyecto europeo». La idea de este proyecto era poner fin a la espantosa historia bélica del continente agrupando a sus naciones, no mediante un espectacular acto de unión política, sino a través de unos vínculos económicos cada vez más estrechos y de las instituciones comunes que los gestionan.

Primero, en 1952, se creó la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, que integró la industria pesada francesa y alemana de un modo que se esperaba que prácticamente imposibilitara que hubiera guerras en el futuro. Después, en 1959, llegó el Mercado Común, que eliminó todos los aranceles entre los países miembros y también los obligaba a actuar conjuntamente en materia de política comercial respecto a otros países, ya que no podía ser que Francia y Alemania aplicaran diferentes aranceles a, por ejemplo, el trigo canadiense. Más tarde ocurrieron cosas como la armonización de las normativas,

la libre circulación de personas, la ayuda conjunta al desarrollo para las regiones atrasadas y, por el camino, un cambio de nombre a Unión Europea.

No todo en este proceso fue maravilloso. La burocracia con sede en Bruselas que gestiona los asuntos paneuropeos está aún muy alejada de la vida de los ciudadanos corrientes, y posee una visión aún más estrecha de miras que la mayoría de las administraciones públicas nacionales. Solía bromear diciendo que al hablar con los eurócratas hacían falta subtítulos, aunque hablaran inglés con fluidez, para entender lo que de verdad estaban diciendo: un largo discurso elíptico sobre «ampliar frente a profundizar» se traducía en realidad por «nunca deberíamos haber dejado entrar a los griegos».

Tampoco desaparecieron las rivalidades nacionales. En algún momento en torno a 1990 circuló un memorando humorístico, supuestamente de la Comisión Europea, sobre la adopción de una lengua europea común. El memorando sostenía que, por razones prácticas, debía ser el inglés, pero con algunas mejoras. Por ejemplo, como nunca se sabe si utilizar la pronunciación suave o fuerte de la «c», la «c» fuerte sería sustituida por la «k», a fin de «la pronunciación korrecta asegurar. Y para la komprensión mejorar, la gente todos los verbos al final de cada frase debe poner». Y así sucesivamente. Al final, el memorando parecía escrito en alemán.

No obstante, el proyecto europeo fue, en líneas generales, un gran éxito, que no solo mejoró las vidas de centenares de millones de personas, sino que también demostró cómo las personas de buena voluntad pueden superar los terribles legados del pasado.

Y entonces llegó el euro.

Como símbolo político, la moneda única europea parecía el siguiente paso natural en el proyecto europeo. Europa se había convertido en un lugar de paz, con fronteras abiertas, libre circulación de personas y normas comunes en todo, desde el diseño de las señales de tráfico hasta los requisitos de seguridad de los

consumidores. ¿Por qué no conseguir que fuera aún más fácil hacer negocios, reforzar el sentimiento de identidad compartida adoptando una moneda común?

Por desgracia, la economía monetaria va más allá del simbolismo político. Compartir una moneda con los vecinos tiene algunas ventajas importantes: no me gustaría tener que cambiar dólares de Nueva York por dólares de Nueva Jersey cada vez que cruzara el río Hudson. Sin embargo, también tiene graves inconvenientes.

Los economistas son conscientes desde hace mucho tiempo de que cuando un país asume una moneda compartida con sus vecinos, se reduce su capacidad para hacer frente a los «choques asimétricos», una expresión de la jerga especializada fea, pero útil. Supongamos que se trata, por ejemplo, de Finlandia, con una economía construida en torno a dos grandes exportaciones: los teléfonos móviles fabricados por Ericsson y la pasta de madera utilizada para producir papel. Entonces llega un cambio tecnológico que asesta un golpe a la cuota de mercado de Ericsson y también reduce el uso de papel en las oficinas. ¿Qué hace?

Bueno, necesita nuevas exportaciones, pero para eso es necesario ofrecer algún incentivo a las empresas para que hagan cosas nuevas, por lo general reduciendo los salarios y los precios en relación con los de otros países. Si se tiene una moneda propia, suele ser fácil: normalmente los salarios están fijados en esa moneda, por lo que simplemente con dejar caer la moneda en los mercados mundiales se genera una mejora inmediata de la competitividad. De hecho, eso es lo que sucedió en Finlandia a principios de los años noventa, cuando se combinaron la caída de la Unión Soviética y una crisis bancaria local que provocaron una grave recesión económica.

Sin embargo, cuando las cosas se pusieron difíciles para Finlandia después de 2008, el país ya no tenía su propia moneda. Tampoco, por ejemplo, España, analizada en el primer artículo de

esta sección. Así pues, su única salida fue un largo y doloroso proceso de reducción de los salarios en vista de la elevada tasa de desempleo.

La idea de que existe un delicado equilibrio económico entre la conveniencia de una moneda común y sus desventajas cuando surgen problemas tiene otro nombre feo pero útil, la teoría de las «zonas monetarias óptimas». Cuando se plantearon por primer vez las propuestas para crear el euro, muchos economistas estadounidenses invocaron esta teoría y alegaron que, en vista de las realidades sobre el terreno, el euro era una mala idea. Pero los europeos estaban demasiado enamorados de su visión, excesivamente romántica diría yo, como para escuchar.

El tratado que puso a Europa en el camino del euro se firmó en 1992 en la ciudad holandesa de Maastricht. Recuerdo haber dicho en broma que habían elegido la ciudad holandesa equivocada, que tenían que haber escogido Arnhem, el lugar donde se produjo el famoso desastre militar que narra la película *Un puente lejano*. Por desgracia, las penalidades del euro han confirmado esas preocupaciones y también han hecho surgir algunos problemas nuevos, como los derivados de tener una moneda única sin una red de seguridad compartida para los bancos.

La mayoría de las historias sobre problemas políticos y económicos que se cuentan en este libro tiene que ver con cosas malas que han hecho personas básicamente malas. El euro es algo diferente: en este caso, el camino hacia el infierno estaba empedrado de buenas intenciones. Por desgracia, conducía igualmente al infierno.

El prisionero español
28 de noviembre de 2010

Ahora mismo, lo mejor de los irlandeses es que son pocos. Por sí misma, Irlanda no puede hacer mucho daño a las perspectivas de Europa. Lo mismo puede decirse de Grecia y de Portugal, que es ampliamente considerado como la posible siguiente ficha de dominó.

Pero luego está España. Los otros son las tapas, España es el plato principal.

Lo sorprendente de España, desde una perspectiva estadounidense, es cuánto su historia económica nos recuerda a la nuestra. Como Estados Unidos, España experimentó una gran burbuja inmobiliaria, acompañada de un enorme aumento en la deuda del sector privado. Como Estados Unidos, España cayó en recesión cuando estalló la burbuja, y ha experimentado un aumento del desempleo. Y como Estados Unidos, España ha visto su déficit presupuestario inflarse gracias al desplome de los ingresos y los gastos relacionados con la recesión.

Pero a diferencia de EE.UU., España está al borde de una crisis de deuda. El gobierno de EE.UU. no está teniendo problemas para financiar su déficit, con tipos de interés sobre la deuda federal a largo plazo de menos del 3%. España, por el contrario, ha visto dispararse el coste de sus préstamos las últimas semanas, debido a los crecientes temores de un impago futuro.

¿Por qué tiene España tantos problemas? En una palabra, por el euro.

España fue uno de los países que con más entusiasmo adoptó el euro allá en 1999, cuando la moneda fue introducida. Y por un tiempo, las cosas parecían ir viento en popa: los fondos europeos

llegaron a España, potenciando el gasto del sector privado, y la economía española experimentó un rápido crecimiento.

A lo largo de los años buenos, por cierto, el gobierno español aparecía como un modelo tanto de la responsabilidad fiscal como de la financiera: a diferencia de Grecia, logró superávits presupuestarios; y a diferencia de Irlanda, se esforzó (aunque con solo un éxito parcial) en regular sus bancos. A finales de 2007 la deuda pública de España, en porcentaje a su economía, era aproximadamente la mitad que la de Alemania, e incluso ahora los bancos españoles no están ni de lejos en el mal estado de los irlandeses.

Pero los problemas se estaban desarrollando bajo la superficie. Durante el *boom*, los precios y los salarios crecieron más rápidamente en España que en el resto de Europa, ayudando a alimentar a un gran déficit comercial. Y cuando estalló la burbuja, la industria española se quedó con unos costes que la hicieron poco competitiva frente a otras naciones.

Y ahora ¿qué? Si España todavía tuviera su propia moneda, como Estados Unidos (o como Gran Bretaña, que comparte algunas de las mismas características) podría haberla dejado caer, por lo que su industria sería competitiva de nuevo. Pero con España en el euro, esa opción no está disponible. En su lugar, España debe lograr la «devaluación interna»: tiene que recortar los salarios y los precios hasta que sus costes estén otra vez en línea con los de sus vecinos.

Y la devaluación interna es un asunto feo. Por un lado, es un proceso lento: normalmente hacen falta años con altas tasas de desempleo para empujar los salarios hacia abajo. Pero es que, además, la caída de los salarios supone la caída de los ingresos, mientras que la deuda sigue siendo la misma. Así, la devaluación interna agrava los problemas de endeudamiento del sector privado.

Lo que significa todo esto para España son perspectivas económicas muy pobres para los próximos años. La recuperación de Estados Unidos ha sido decepcionante, especialmente en términos de empleo, pero al menos hemos visto un cierto crecimiento, con el

PIB real recuperando más o menos su punto más alto antes de la crisis, y podemos esperar razonablemente que el crecimiento futuro ayude a poner nuestro déficit bajo control. España, por el contrario, no se ha recuperado en absoluto. Y la falta de recuperación se traduce en temores sobre el futuro financiero de España.

¿Debe España tratar de salir de esta trampa dejando el euro y restableciendo su propia moneda? ¿Lo hará? La respuesta a ambas preguntas es: probablemente no. España estaría mejor ahora si nunca hubiera adoptado el euro, pero tratar de dejarlo crearía una enorme crisis bancaria, ya que los depositantes se apresurarían a trasladar su dinero a otra parte. A menos que haya una crisis bancaria catastrófica, de todos modos (lo cual parece verosímil para Grecia y cada vez más posible en Irlanda, pero poco probable —aunque no imposible— para España) es difícil ver a cualquier gobierno español tomar el riesgo de salirse del euro.

Así que España es en realidad una prisionera del euro, que le deja sin ninguna opción buena.

La buena noticia para Estados Unidos es que no estamos en esa clase de trampa: todavía tenemos nuestra propia moneda, con toda la flexibilidad que ello implica. Por cierto, también Gran Bretaña, cuyo déficit y la deuda son comparables a los de España, pero que los inversores no ven como un riesgo de impago.

La mala noticia para Estados Unidos es que una facción política de gran alcance está tratando de poner grilletes a la Reserva Federal, eliminando en la práctica la gran ventaja que tenemos sobre los sufridos españoles. Los ataques republicanos a la Fed —que exigen que deje de intentar promover la recuperación económica y se centre en mantener la fortaleza del dólar y en la lucha contra los riesgos imaginarios de la inflación— son algo así como pedir que voluntariamente nos encerremos en la prisión española.

Esperemos que la Fed no escuche. Las cosas en Estados Unidos están mal, pero podrían estar mucho peor. Y si la facción dura monetarista se sale con la suya, lo estarán.

El batacazo del abejorro

29 de julio 2012

La semana pasada, Mario Draghi, presidente del Banco Central Europeo, declaró que su institución «está preparada para hacer lo que haga falta a fin de proteger el euro»; y los mercados lo celebraron. En concreto, los tipos de interés de los bonos españoles cayeron en picado y las bolsas de todo el mundo subieron como la espuma.

Pero ¿se salvará realmente el euro? Eso sigue siendo muy cuestionable.

En primer lugar, la moneda única europea es una construcción con fallos muy graves. Y Draghi en realidad lo ha reconocido, algo que dice mucho en su favor. «El euro es como un abejorro —ha declarado—. Este es un misterio de la naturaleza porque no debería volar, pero lo hace. Y el euro es un abejorro que ha volado muy bien durante varios años.» Pero ahora ha dejado de volar. ¿Qué se puede hacer? La respuesta, indicaba él, es «transformarlo en una abeja de verdad».

Dejando a un lado el dudoso símil biológico, entendemos lo que quiere decir. A largo plazo, el euro solo será viable si la Unión Europea se convierte en algo mucho más parecido a un país unificado.

Fíjense, por ejemplo, en la comparación entre España y Florida. Ambos tuvieron enormes burbujas inmobiliarias que fueron seguidas de quiebras espectaculares. Pero España está en crisis de un modo en el que no lo está Florida. ¿Por qué? Porque cuando la crisis los golpeó, Florida pudo contar con Washington para seguir pagando la

Seguridad Social y Medicare, garantizar la solvencia de sus bancos, ofrecer ayuda de emergencia a sus parados, etc. España no tenía una red de seguridad así y, a largo plazo, eso tiene que arreglarse.

Pero la creación de unos Estados Unidos de Europa no llegará pronto, si es que llega a ocurrir, mientras que la crisis del euro está teniendo lugar ahora. Por tanto, ¿cómo puede salvarse esta moneda?

Bueno, ¿por qué ha sido el abejorro capaz de volar durante un tiempo? ¿Por qué pareció funcionar el sistema del euro durante sus ocho primeros años, más o menos? Porque los fallos de la estructura estaban ocultos por un período de auge económico en el sur de Europa. La creación del euro convenció a los inversores de que era seguro prestar dinero a países como Grecia y España, que antes se consideraban un riesgo, por lo que el dinero fluyó hacia esos estados (principalmente, por cierto, para financiar los préstamos privados más que los públicos, con la excepción de Grecia).

Y, durante algún tiempo, todo el mundo fue feliz. En el sur de Europa, las descomunales burbujas inmobiliarias hicieron crecer el empleo en la construcción, aun cuando el sector industrial se volvía cada vez menos competitivo. Mientras tanto, la economía alemana, que había estado languideciendo, se reanimó gracias al rápido aumento de las exportaciones a estos países del sur que contaban con burbujas especulativas. Parecía que el euro estaba funcionando.

Entonces, las burbujas estallaron. Los empleos de la construcción se esfumaron y el paro aumentó vertiginosamente en el sur; ahora está bastante por encima del 20% tanto en España como en Grecia. Al mismo tiempo, los ingresos se hundieron; en su mayoría, los grandes déficits presupuestarios son una consecuencia, no una causa, de la crisis. Sin embargo, los inversores se dieron a la fuga e hicieron subir el coste de los préstamos. En un intento por calmar los mercados financieros, los países afectados impusieron duras medidas de austeridad que agravaron sus crisis. Ahora, el euro en su conjunto parece peligrosamente débil.

¿Qué podría revertir esta delicada situación? La respuesta está bastante clara; los responsables políticos tendrían que: *a*) hacer algo para reducir el coste de los préstamos en Europa, y *b*) ofrecer a los deudores europeos el mismo tipo de oportunidad de escapar a sus problemas mediante la exportación que tuvo Alemania durante los años de la bonanza; es decir, generar un auge económico en Alemania que imite el del sur de Europa entre 1999 y 2007. (Y sí, eso conllevaría una subida temporal de la inflación alemana.) El problema es que los responsables políticos europeos parecen reticentes a hacer *a*) y absolutamente reacios a hacer *b*).

En sus comentarios, Draghi —que sospecho que comprende todo esto— lanzó, en esencia, la idea de hacer que el Banco Central compre grandes cantidades de bonos del sur de Europa para reducir los costes que conlleva la adquisición de préstamos. Pero, al parecer, durante los dos días siguientes los funcionarios alemanes echaron un jarro de agua fría sobre esa idea. En principio, Draghi podría limitarse a rechazar las objeciones alemanas, pero ¿estaría realmente dispuesto a hacerlo?

Y las compras de bonos son la parte fácil. El euro no puede salvarse a menos que Alemania también esté dispuesta a aceptar una inflación considerablemente más alta durante los próximos años (y, hasta la fecha, no he visto ningún indicio de que los mandatarios alemanes estén dispuestos siquiera a debatir este asunto, no digamos ya a aceptar lo que sea necesario). En lugar de eso, siguen insistiendo, a pesar de los sucesivos fracasos —¿se acuerdan de cuando se suponía que Irlanda iba camino de una recuperación rápida?— en que todo irá bien si los deudores simplemente se atienen a sus programas de austeridad.

Así que, ¿podrían salvar el euro? Sí, probablemente. ¿Deberían salvarlo? Sí, aun cuando ahora su creación parezca un tremendo error. Porque un fracaso del euro no solo causaría problemas económicos; sería un golpe descomunal para el proyecto europeo en general, que ha traído la paz y la democracia a un continente con una historia trágica.

Pero ¿lo salvarán realmente? A pesar de las muestras de determinación de Draghi, esto es, como he dicho, muy cuestionable.

El sueño imposible de Europa

20 de julio de 2015

Se respira un poco de calma en Europa, pero la situación de fondo sigue tan preocupante como siempre. Grecia está experimentando una crisis peor que la Gran Depresión, y nada de lo que pueda ocurrir nos infunde esperanza. A España se la ha elogiado como una historia de éxito porque, por fin, su economía está creciendo; pero, todavía tiene un 22% de desempleo. Y hay un arco de estancamiento en todos los miembros de la UE hasta arriba: Finlandia está experimentando una depresión comparable a la del sur de Europa y también les está yendo muy mal a Dinamarca y Holanda.

¿Cómo es que las cosas están saliendo tan mal? La respuesta es que esto es lo que sucede cuando los políticos autocomplacientes hacen caso omiso de la aritmética y de las lecciones de la historia. Y no, no hablo de los izquierdistas en Grecia, ni de ninguna otra parte; me refiero a los ultrarrespetables hombres en Berlín, París y Bruselas que han pasado un cuarto de siglo tratando de administrar Europa con base en una economía de fantasía.

Para alguien que no supiera demasiada economía u optara por ignorar interrogantes incómodas, establecer una moneda europea unificada sonaba a una gran idea. Facilitaría hacer negocios a través de las fronteras nacionales, a la vez que serviría como un poderoso símbolo de unidad. ¿Quién podría haber previsto los enormes problemas que, finalmente, causaría el euro?

De hecho, muchas personas. En enero de 2010, dos economistas europeos publicaron un artículo titulado «It Can't Happen, It's a Bad Idea, It Won't Last» («No puede suceder, es una

mala idea, no va a durar»), burlándose de economistas estadounidenses que habían advertido que el euro causaría grandes problemas. Resultó que el artículo se convirtió en un clásico por accidente: en el mismísimo momento en el que se estaba elaborando, todas esas advertencias terribles estaban viéndose confirmadas. Y el salón de la vergüenza del artículo —la larga lista de economistas que se citan por su pesimismo y su empecinamiento en el error— se ha convertido, en cambio, en una especie de lista de honor, un quién es quién de los que más o menos acertaron.

El único gran error de los euroescépticos fue subestimar el daño que haría la moneda única.

El punto es que, desde un principio, no era nada difícil ver que la unión monetaria sin unión política era un proyecto muy dudoso. Entonces, ¿por qué Europa continuó con él?

Yo diría que, principalmente, porque la idea del euro sonaba muy bien. Es decir, sonaba a que había visión de futuro y mentalidad europea, exactamente el tipo de cosas que atrae al tipo de personas que pronuncian discursos en Davos. Ese tipo de gente no quería que economistas ñoños les dijeran que su glamorosa visión era una mala idea.

En efecto, pronto se hizo muy difícil plantear objeciones al proyecto monetario dentro de la élite de Europa. Recuerdo muy bien la atmósfera de los primeros años de la década de los noventa: a cualquiera que cuestionara la conveniencia del euro se le marginaba en la discusión. Es más, si se trataba de un estadounidense que expresaba dudas, invariablemente, se le acusaba de tener motivos ocultos: de ser hostiles a Europa o de querer preservar los «exorbitantes privilegios» del dólar.

Y llegó el euro. Durante la década posterior a su introducción, una enorme burbuja financiera encubrió sus problemas subyacentes. Sin embargo, ahora, como dije, todos los temores de los escépticos se han visto justificados.

Más aún, la historia no termina ahí. Cuando comenzaron las tensiones pronosticadas y predecibles sobre el euro, la respuesta política de Europa fue imponer una austeridad draconiana a los países deudores, y negar la simple lógica y evidencia histórica que indicaba que esas políticas ocasionarían un terrible daño sin que con ellas se lograra la prometida reducción de la deuda.

Es asombroso, aun ahora, con qué despreocupación los altos funcionarios europeos ignoraron a los que advertían que recortar el gasto público y aumentar los impuestos causaría recesiones profundas; cómo insistieron que todo estaría bien porque la disciplina fiscal inspiraría confianza. (No sucedió así.)

La verdad es que nunca ha funcionado tratar de afrontar las grandes deudas solo mediante la austeridad; y menos si, de forma simultánea, se sigue una política de moneda fuerte. No funcionó para Gran Bretaña después de la primera guerra mundial, a pesar de los sacrificios inmensos. ¿Por qué alguien esperaría que funcionara en Grecia?

¿Qué debería hacer Europa ahora? No hay buenas respuestas; pero la razón por la cual no hay buenas respuestas es porque el euro se ha convertido en una ratonera, una trampa de la que resulta difícil escapar. Si Grecia todavía tuviera su propia moneda, el argumento para que la devaluara sería abrumador porque mejoraría su competitividad y terminaría con la deflación.

El hecho de que Grecia ya no tenga una moneda, de que tendría que crear una a partir de cero, incrementa enormemente los riesgos. Mi suposición es que la salida del euro todavía podría resultar necesaria. Y, en cualquier caso, será esencial reducir gran parte de la deuda de Grecia.

Sin embargo, no sostenemos una discusión clara sobre estas opciones porque el discurso europeo sigue dominado por ideas que a la élite continental le gustaría que fueran ciertas, pero no lo son. Y Europa está pagando un precio terrible por esta monstruosa autocomplacencia.

¿Qué diablos está pasando en Europa?

21 de julio de 2018

Si hubiera que identificar un lugar y un momento en los que el sueño humanitario, la visión de una sociedad que ofrece una vida decente a todos sus miembros estuvo a punto de hacerse realidad, seguramente sería Europa occidental en las seis décadas posteriores a la segunda guerra mundial. Fue uno de los milagros de la historia: un continente devastado por dictaduras, el genocidio y las guerras se transformó en un modelo de democracia y prosperidad ampliamente compartida.

De hecho, durante los primeros años de este siglo, los europeos estaban mejor que los estadounidenses en muchos sentidos. A diferencia de estos últimos, tenían servicios médicos garantizados, que traían consigo mejores expectativas de vida; sus tasas de pobreza fueron mucho más bajas, y eran mayores sus posibilidades de tener empleos remunerados durante sus años más productivos.

Sin embargo, ahora Europa está en graves problemas. Estados Unidos también, por supuesto. A pesar de que la democracia está bajo asedio en ambos lados del Atlántico, si llega el colapso de la libertad, sucederá primero en Estados Unidos. No obstante, vale la pena darse un respiro de esta pesadilla trumpiana para estudiar más de cerca los males de Europa; algunos, aunque no todos, son paralelos a los estadounidenses.

Muchos de los problemas de Europa provienen de la decisión desastrosa tomada hace una generación de adoptar una moneda única. La creación del euro condujo a una ola temporal de euforia, con vastas cantidades de dinero que fluyeron a naciones como España y Grecia; después, la burbuja reventó. Mientras países como

Islandia, que conservaron su propia moneda, pudieron recuperar competitividad al devaluarla, las naciones de la eurozona se vieron obligadas a entrar en una depresión extendida, con un desempleo extremadamente elevado, mientras luchaban para reducir sus costos.

La depresión se agravó debido al consenso de una élite que sostenía que la raíz de los problemas de Europa no se debía a una estructura de costes distorsionada, sino al derroche fiscal, a pesar de las evidencias, y de que la solución pasaba por una austeridad draconiana que empeoró aún más la crisis.

Muchos de los problemas de Europa provienen de la decisión desastrosa tomada hace una generación de adoptar una moneda única.

Algunas de las víctimas de la crisis del euro, como España, por fin lograron recuperar la competitividad. Sin embargo, otras no lo han hecho. Grecia sigue siendo una zona catastrófica e Italia, una de las tres grandes economías restantes en la Unión Europea, ha vivido dos décadas perdidas: el PIB per cápita no es mayor de lo que era en el año 2000.

Así que en realidad no sorprende que en las elecciones de Italia en marzo los grandes ganadores fueron los partidos que se oponen a la Unión Europea: el populista Movimiento Cinco Estrellas y la Liga, de extrema derecha. De hecho, lo raro es que estas agrupaciones no hubieran avanzado tanto antes.

Esos partidos ahora podrán formar un gobierno. Aunque qué políticas adoptará no está del todo claro, sin duda incluirán una ruptura con el resto de Europa en múltiples frentes: la revocación de la austeridad fiscal que bien puede acabar con la salida del euro, junto con mano dura en materia de inmigración y refugiados.

Nadie sabe cómo terminará esto, pero los acontecimientos en otras partes de Europa ofrecen algunos precedentes alarmantes. Hungría se ha convertido de hecho en una autocracia de un solo partido, gobernada por una ideología etnonacionalista. Polonia parece ir exactamente por el mismo camino.

Entonces, ¿qué pasó con el *proyecto europeo*? ¿Esa larga marcha hacia la paz, la democracia y la prosperidad, apuntalada por la integración económica y política cada vez más estrecha? Como expuse antes, el enorme error del euro ha desempeñado en esta crisis un papel enorme. Sin embargo, Polonia, que nunca se unió al euro, sorteó la crisis económica y, a pesar de ello, ahí la democracia también está colapsando.

Yo sugeriría que hay una historia más profunda detrás de todo esto. Siempre ha habido fuerzas oscuras en Europa (como las hay en Estados Unidos). Cuando cayó el Muro de Berlín, un politólogo que conozco bromeó: «Ahora que Europa del Este está libre de la ideología extranjera del comunismo, puede regresar a su verdadero camino: el fascismo». Ambos sabíamos que tenía algo de razón.

Lo que mantuvo a raya a estas fuerzas oscuras fue el prestigio de una élite europea comprometida con los valores democráticos. No obstante, malgastaron ese prestigio con sus tejemanejes, y el daño fue en aumento ante la falta de voluntad por enfrentarse a lo que estaba sucediendo. El gobierno de Hungría le ha dado la espalda a todo lo que representa Europa, pero sigue recibiendo ingentes ayudas desde Bruselas.

Me parece que ahí es donde veo un paralelo con los acontecimientos en Estados Unidos.

Es cierto, en Estados Unidos no sufrimos un desastre al estilo del euro (sí, tenemos una moneda única, pero contamos con las instituciones fiscales y bancarias de ámbito federal que hacen que esa moneda funcione). Sin embargo, el poco discernimiento de nuestras élites «centristas» ha competido con el de sus homólogos al otro lado del Atlántico. Recuerden que en 2010 y 2011, cuando Estados Unidos todavía padecía un desempleo masivo, la mayoría de la Gente Muy Seria de Washington estaba obsesionada con... la reforma de los subsidios.

Mientras tanto, los centristas estadounidenses, junto con buena parte de los medios de comunicación, pasaron años negando la radicalización del Partido Republicano, empeñándose en una

equivalencia falsa casi patológica, y ahora Estados Unidos se encuentra gobernado por un partido con tan poco respeto por las normas democráticas o el estado de derecho como la Hungría gobernada por el partido Fidesz.

El punto es que lo que está mal en Europa es, en el fondo, lo mismo que está mal en Estados Unidos. Y, en ambos casos, el camino a la redención será extremadamente difícil.

9

Impostores fiscales

La credulidad de los gruñones del déficit

«Las estrellas de la televisión tienen los Emmy, los atletas tienen los ESPY y ahora los expertos en presupuestos tienen un importante premio que considerar suyo». Así comenzaba un efusivo artículo publicado en enero de 2011 por el Center for a Responsible Federal Budget (CRFB), en el que describía una ceremonia en la que se concedieron «galardones fiscales» a varias personalidades políticas.

El CRFB era una de las numerosas organizaciones de «responsabilidad fiscal» que ocupaban un lugar destacado en Washington en torno a 2010. La proliferación de este tipo de organismos fue en parte un espejismo, ya que muchos de ellos estaban financiados por las mismas personas, en especial por el multimillonario Pete Peterson. Sin embargo, su influencia fue real; el CRFB no se equivocaba al calificar el acontecimiento de «repleto de estrellas», al menos en la versión política del estrellato.

No obstante, había un par de cosas curiosas en relación con el acontecimiento de los «galardones fiscales». Una fue que se celebró en un momento en el que el desempleo en Estados Unidos seguía situándose por encima del 9% (más de 14 millones de estadounidenses estaban en paro, de los que más de 6 millones llevaban seis meses o más sin trabajar). Entretanto, había buenas razones para afirmar que el déficit presupuestario estaba disminuyendo con demasiada rapidez. La mayoría de las disposiciones de la Ley de Recuperación y Reinversión de Estados Unidos, el «estímulo de Obama», expiraron a finales de 2010, y la rápida desaparición del estímulo fue una de las razones por las que el desempleo siguió siendo elevado durante todo 2011.

Entonces, ¿por qué se celebraba una ceremonia para honrar a unos hombres que supuestamente trabajaban para reducir los déficits, pero no a aquellos que trataban de crear puestos de trabajo?

Dejando esto de lado, uno de los premios lo recibió el representante Paul Ryan, que más tarde llegaría a ser presidente de la Cámara. Incluso si se acepta la idea de que ser un halcón del déficit era algo bueno en enero de 2011, Ryan ni siquiera lo era; era, simplemente, un impostor. Su supuesto plan para reducir los déficits (el plan por el que recibió el premio) era claramente fraudulento. Se basaba, entre otras cosas, en suponer que el gobierno sería capaz de recaudar unos ingresos adicionales de un billón de dólares subsanando las deficiencias, pero Ryan se negó a especificar cuáles.

Por supuesto, cuando en 2017 tuvo la oportunidad, Ryan aprobó una rebaja fiscal que incrementará en unos 2 billones de dólares la deuda nacional sin subsanar deficiencia alguna.

Podría haberle explicado a las personas que concedían esos premios que Ryan era un farsante y, de hecho, ya lo había hecho meses antes, en el primer artículo de esta sección, «El estafador». No obstante, Ryan siguió elaborando planes, o más bien «planes», en los que el estafador simplemente se volvió más descarado y muchos en Washington continuaron tratándole con gran respeto.

No obstante, la credulidad que condujo al ensalzamiento de Ryan formaba parte de un fenómeno más amplio. Las personas que armaron un gran alboroto por el déficit (estoy seguro de que le robé la expresión «gruñones del déficit» a alguien, pero no sé a quién), demostraron, una y otra vez, tener debilidad por personas cuyos verdaderos intereses no tenían nada que ver con la deuda pública y sí con un programa político derechista. Como escribí en «La comisión secuestrada», «un proceso enfocado a lidiar con problemas reales ha sido secuestrado en nombre de una agenda ideológica». Hasta qué punto se trataba de ingenuidad y hasta qué punto era este el verdadero motivo de los gruñones del déficit es una cuestión interesante.

Y, en cualquier caso, ¿de qué iba todo esto? En 2019, Olivier Blanchard, uno de los economistas más influyentes (y relativamente apolítico) de nuestra época, causó mucho revuelo con un artículo académico en el que sostenía, con muchas pruebas, que se había sobrevalorado enormemente toda la cuestión de la deuda. Yo llevaba años diciéndolo, pero Blanchard remachó el clavo. Y la cuestión pasó a ser muy relevante después de que los demócratas ganaran en las elecciones legislativas de 2018 y empezaran a pensar en cómo sufragar (pero más crucialmente en si hacerlo o no) el programa que ellos mismos seguirían en caso de recuperar la Casa Blanca en 2020.

El estafador
5 de agosto de 2005

Un aspecto deprimente de la política estadounidense es la susceptibilidad de las élites política y mediática a los charlatanes. Se podría haber pensado, dada la experiencia pasada, que la gente dentro del gobierno estaría en guardia contra los conservadores con planes grandiosos. Sin embargo, siempre que alguien en la derecha dice que tiene nuevas propuestas audaces, se le elogia como a un pensador innovador. Y nadie revisa su aritmética.

Lo que me trae al pensador innovador del momento: el representante Paul Ryan, de Wisconsin.

Ryan se ha convertido en el protagonista del Partido Republicano en cuanto a ideas nuevas, gracias a su «Hoja de ruta para el futuro estadounidense», un plan para una gran reforma al gasto federal y los impuestos. La cobertura en los medios informativos ha sido abrumadoramente favorable; el lunes anterior, *The Washington Post* publicó un elogioso perfil en primera plana, presentándolo como la conciencia fiscal del Partido Republicano. A menudo lo describen con frases como «intelectualmente audaz».

Sin embargo, es la audacia del tarugo. Ryan no ofrece nada nuevo en qué reflexionar; está sirviendo las sobras de los años noventa, empapadas en salsa de estafador.

El plan de Ryan requiere recortes drásticos tanto en gasto como en los impuestos. Se supone que el efecto combinado serían déficits presupuestales mucho más bajos, y, según el artículo del *The Washington Post*, habla de déficits «en términos apocalípticos». Y *The Post* también nos dice que su plan, en efecto, reduciría

drásticamente el flujo de tinta roja: «La Oficina del Presupuesto del Congreso ha estimado que el plan del representante Paul Ryan cortaría el déficit presupuestario a la mitad para 2020».

Sin embargo, la Oficina del Presupuesto no ha hecho semejante cosa. A solicitud de Ryan, hizo un cálculo de los efectos presupuestarios de los recortes al gasto que propone. Punto. No trató la pérdida de ingresos por sus reducciones fiscales.

No obstante, el Tax Policy Center, no partidista, intervino en el asunto. Sus cifras indican que el plan de Ryan reduciría los ingresos en casi 4.000 billones de dólares en la siguiente década. Si se agregan estas pérdidas de ingresos a los números que cita *The Post*, se obtiene un déficit mucho mayor para 2020, de aproximadamente 1.300 billones de dólares más.

Y es más o menos lo mismo que estima la Oficina del Presupuesto para el déficit en 2020 con los planes del gobierno de Obama. Es decir, Ryan podrá hablar del déficit en términos apocalípticos, pero aun si se cree que sus propuestas de reducciones al gasto son viables —lo que no debería hacerse— la hoja de ruta no reduciría el déficit. Todo lo que haría sería cortar beneficios para la clase media mientras rebaja drásticamente impuestos a los ricos.

Y sí quiero decir rebajar drásticamente. El Tax Policy Center encuentra que el plan de Ryan reduciría a la mitad los impuestos de 1% de la población más rica, dándole 117 % de los recortes fiscales totales del plan. Eso no es una errata. Aunque redujera drásticamente los impuestos por arriba, el plan incrementaría los del 95% de la población.

Finalmente, hablemos de esos recortes al gasto. En su primera década, la mayoría de los supuestos ahorros en el plan Ryan provendrían de suponer un crecimiento de cero dólares en el gasto interno discrecional, que incluye de todo, desde política energética hasta educación y sistema judicial. Esto sumaría un recorte del 25%, una vez que se ajusta la inflación y el crecimiento demográfico. ¿Cómo se lograría un recorte tan severo? ¿Qué programas específicos se bajarían drásticamente? Ryan no lo dice.

Después de 2020, el principal supuesto ahorro provendría de recortes drásticos al Medicare, lo que implicaría desmantelar el sistema tal y como lo conocemos, y, en su lugar, dar vales a la gente de más edad y decirle que contrate su propio seguro. ¿Suena conocido? Debería. Es el mismo plan que Newt Gingrich trató de vender en 1995.

Y sabemos por la experiencia con el programa Medicare Advantage que un sistema de vales tendría costos más altos, no más bajos, que el actual. La única forma en la que se podría ahorrar dinero con el plan Ryan sería haciendo esos vales demasiado reducidos como para pagar una cobertura adecuada. Los estadounidenses más adinerados podrían complementar sus vales y obtener la atención que necesitan; todos los demás quedarían excluidos.

En la práctica, es poco probable que esto suceda: los ancianos estadounidenses se indignarían, y recordemos que ellos votan. Sin embargo, esto significa que los supuestos ahorros presupuestales del plan Ryan son un engaño.

Así que, ¿por qué tantos en Washington, especialmente en los medios, han acogido esta estafa? No es solo incapacidad para hacer las sumas, aunque algo de eso hay. También, por una falta de voluntad de los autodenominados «centristas» para asumir las realidades del Partido Republicano moderno; quieren fingir, a pesar de la abrumadora evidencia, de que todavía hay gente sensata en el Partido Republicano. Y por último, pero no menos importante, hay una deferencia hacia el poder: el Partido Republicano es una fuerza política en auge, así que uno no debe señalar que sus héroes intelectuales van desnudos.

Sin embargo, es así. El plan Ryan es un fraude que no hace ninguna contribución útil al debate sobre el futuro fiscal de Estados Unidos.

La comisión secuestrada
11 de noviembre de 2010

Inclúyanme entre los que siempre creyeron que el presidente Barack Obama había cometido un gran error cuando creó la Comisión Nacional de Responsabilidad Fiscal y Reforma; supuestamente una institución bipartidista encargada de solucionar los prolongados problemas fiscales de Estados Unidos. Al parecer era obvio, tan pronto se anunció a los integrantes de la comisión, que «bipartidismo» significaría lo que significa con demasiada frecuencia en Washington: un compromiso entre centro-derecha y la derecha dura.

Mi inquietud aumentó a medida que fuimos conociendo las opiniones de los copresidentes de la comisión. Pronto quedó claro que Erskine Bowles, el copresidente demócrata, tenía una agenda de escasa intervención pública que no se diferenciaba mucho de la de los republicanos. En tanto, Alan Simpson, el copresidente republicano, reveló su clase de honesto mediador en el burdo mensaje de correo electrónico que envió al director ejecutivo de la Liga Nacional de Mujeres Ancianas, en el que la Seguridad Social es descrita como «una vaca lechera con 310 millones de tetas».

Hace mucho que sabemos que nada bueno vendría de la comisión. Sin embargo, el miércoles de la semana pasada, cuando los copresidentes dieron a conocer una presentación de PowerPoint con los puntos fuertes de su propuesta, fue incluso peor de lo que habían esperado los cínicos.

Empecemos por la declaración de «Nuestros principios y valores rectores». Entre ellos está, «Tope a los ingresos en o debajo del 21% del PIB». ¿Es esto un principio rector? ¿Y por qué hay una

comisión encargada de encontrar cada vía posible hacia un presupuesto equilibrado fijando un tope (pero no un nivel mínimo) sobre los ingresos?

Las cosas se vuelven más claras cuando llegamos a la sección sobre reforma fiscal. Los objetivos de la reforma, según Bowles y Simpson, se presentan en la forma de siete puntos destacados. «Tasas menores» es el primer punto; «Reducción del Déficit», el séptimo.

La pregunta es: ¿cómo es posible que una comisión que estudiaba la reducción del déficit se convierta en una cuya máxima prioridad consiste en reducir tasas impositivas, y tiene la reducción del déficit literalmente al final de la lista?

De hecho, lo que los copresidentes están proponiendo es una mezcla de reducciones fiscales y aumentos de impuestos; reducciones fiscales para los ricos, aumentos de impuestos para la clase media. Sugieren la eliminación de exenciones fiscales que, sin consideración a lo que usted piense al respecto, revisten gran importancia para los estadounidenses de clase media —que sea posible deducir prestaciones de salud e intereses de hipotecas—, así como emplear buena parte de las ganancias obtenidas de ahí, no para reducir el déficit, sino para permitir marcadas reducciones tanto en la máxima tasa impositiva de tipo marginal como en la tasa del impuesto corporativo.

Se necesitará tiempo para hacer los números aquí, pero esta propuesta representa con claridad una importante transferencia del ingreso de tipo ascendente, de la clase media a una pequeña minoría de estadounidenses ricos. ¿Y qué tiene que ver todo esto con la reducción del déficit?

Volvamos la mirada a la Seguridad Social. Había rumores de antemano en el sentido de que la comisión recomendaría un aumento a la edad de jubilación, y claro está, eso es lo que hacen Simpson y Bowles. Quieren que la edad en la que la Seguridad Social se pone a disposición de la gente aumente al mismo ritmo que la esperanza media de vida. ¿Es razonable?

La respuesta es no, por diversas razones, incluido el hecho de que trabajar hasta los sesenta y nueve años pudiera sonar factible para los que trabajamos en un despacho, pero resulta mucho más difícil para los muchos estadounidenses que siguen realizando tareas físicas.

Pero más allá de eso, la propuesta al parecer pasa por alto un punto crucial: si bien la esperanza de vida efectivamente está subiendo, lo hace principalmente por las personas de mayores ingresos, precisamente la gente que necesita menos la Seguridad Social. La esperanza de vida en la mitad inferior de la distribución de ingresos a duras penas ha subido algo en las últimas tres décadas. Así que la propuesta de Bowles y Simpson esencialmente dice que los conserjes deberían ser obligados a trabajar por más tiempo debido a que últimamente los abogados corporativos viven hasta una edad bastante madura.

En cualquier caso, ¿no podemos decir que, pese a todos sus defectos, la propuesta Bowles-Simpson es un serio esfuerzo por abordar el problema del país con su situación fiscal a largo plazo? No, no podemos.

Es cierto que el PowerPoint contiene bonitos gráficos que muestran déficits cayendo y niveles de deuda estabilizándose. Pero está claro que, una vez que se ha perdido el tiempo intentando averiguar qué está pasando, el eje principal de esos bonitos gráficos es el supuesto de que la tasa de crecimiento en costos de atención sanitaria se desacelerará drásticamente. ¿Y cómo se logrará esto? «Estableciendo un proceso para evaluar con regularidad el crecimiento de los costos» y «adoptando medidas adicionales conforme se vayan necesitando». ¿Qué significa esto? No tengo ni idea.

No es ningún misterio lo que ha sucedido con la comisión del déficit: como ocurre con mucha frecuencia en el Washington moderno, un proceso enfocado a afrontar problemas reales ha sido secuestrado en nombre de una agenda ideológica. Con el pretexto

de abordar nuestros problemas fiscales, Bowles y Simpson están intentando meter de contrabando lo mismo de siempre: reducciones fiscales para los ricos y una erosión de la red de seguridad social.

¿Se puede salvar algo de este naufragio? Lo dudo. Deberían decirle a la comisión del déficit que recoja sus bártulos y se marche.

¿En qué consiste el plan de Paul Ryan?

New York Times blog

16 de agosto de 2012

Un buen número de lectores ha pedido un resumen de lo que realmente figura en el plan presupuestario de Ryan.

Lo primero que usted debe saber es que hay un par de versiones distintas del plan, con algunos cambios en los detalles pero no en la idea fundamental. El mejor análisis no partidista, a mi juicio, es el informe de la Oficina de Presupuestos del Congreso sobre la primera versión; tal como lo dije, los detalles cambian, pero la idea general sigue siendo la misma.

Entonces, ¿qué incluye el plan? Debe distinguir entre la primera década, antes del inicio de la eliminación gradual del Medicare que conocemos, y después.

La primera década

En la primera década, lo importante es (i) conversión del Medicaid en un programa de subvención en bloque (donde el gobierno federal hace pagos únicos a los estados), con mucho menos financiación que la proyectada bajo la ley actual, y (ii) drásticos recortes en la tasa de impuestos para los que más ganan y en los impuestos de sociedades.

¿Es un programa que reduce el déficit? No: básicamente compensa la reducción de la ayuda a los pobres y la reducción de los impuestos de los ricos, y el efecto neto de las propuestas específicas

será incrementar el déficit, no reducirlo. No obstante, Ryan dice que habrá una importante reducción deficitaria, vía dos grandes asteriscos mágicos.

Primero, insiste en que los recortes fiscales no reducirán los ingresos porque se compensarán con un «ensanchamiento de la base» no especificado. A continuación la explicación del CBO: «La senda de los ingresos como porcentaje (del PIB) fue especificada por el personal del presidente Ryan», según los autores del informe. «La senda se incrementa constantemente desde aproximadamente el 15% del PIB en 2010 al 19% en 2028, y permanece en ese nivel posteriormente. No hubo especificaciones sobre suministros particulares de ingresos que fueran a generar este resultado».

A principios de este año, Howard Gleckman, del Centro de Política Fiscal, dijo en el blog de la organización que esas fuentes no especificadas de ingresos eran «una carne misteriosa», y aduce con firmeza que nada como esto ocurrirá realmente.

En segundo lugar, se asumen recortes importantes en el gasto discrecional con relación a la política actual. Otra vez, según el informe del CBO: «Se especificó que esa combinación de gasto obligatorio y discrecional caería del 12% del PIB en 2010 a aproximadamente el 6% en 2021, y que después se movería en línea con el deflactor del PIB a partir de 2022, lo que generaría más caída con relación al PIB. No se especificó ninguna propuesta que fuera a generar este resultado».

Entonces, cada vez que escuche a la gente hablar de las reducciones deficitarias de Paul Ryan, tenga en cuenta que durante la primera década toda la supuesta reducción deficitaria viene de cifras de ingresos y gastos simplemente impuestas, que no son resultado de ninguna política realmente descrita en el «plan».

Después de la primera década

Después de las primera década, el Medicare se transforma gradualmente en un esquema de vales donde el valor de cada uno se queda muy por atrás de los costos proyectados de servicio médico. Sin embargo, gran parte de la supuesta reducción deficitaria no viene del Medicare sino de más recortes en el gasto discrecional con relación al PIB, con la proporción eventualmente cayendo al 3,5 % del PIB. Una vez más, no hay ninguna especificación sobre cómo se logrará esto. Tenga en cuenta que este número incluye el gasto en defensa (o gasto militar), que en la actualidad representa el 4% del PIB.

¿Esto es un plan?

Paul Ryan básicamente propone tres cosas importantes: recortar el Medicaid, reducir el impuesto a las corporaciones y a la gente de altos ingresos, y reemplazar el Medicaid con un sistema de vales mucho peor financiado. Estas propuestas concretas, en conjunto, de hecho elevan el déficit durante la primera década y más allá.

Por tanto, todas las aseveraciones de reducciones importantes en el déficit yacen en asteriscos mágicos. En ese sentido, esto ni siquiera es un plan, es solo un puñado de afirmaciones.

Unas bolas de nieve que se derriten
9 de enero de 2019

¿Recuerdan el invierno de la deuda? A finales de 2010 y principios de 2011, la economía de Estados Unidos apenas había comenzado a recuperarse de la crisis financiera de 2008. Alrededor de un 9% de la fuerza laboral todavía estaba desempleada; el paro de larga duración era particularmente grave, ya que más del 6% de los estadounidenses no habían tenido un empleo durante seis meses o más. Uno habría esperado que la crisis continuada del empleo estuviera en el centro de buena parte del debate sobre políticas económicas.

Pero no, Washington estaba obsesionado con la deuda. El informe Simpson-Bowles era la comidilla de la ciudad. Las denuncias apasionadas (y por supuesto hipócritas) de Paul Ryan sobre la deuda federal le valieron la adulación y el reconocimiento de los medios. Mientras la capital estaba obsesionada con la deuda, la toma de poder en la Cámara de Representantes por parte de los republicanos y un marcado giro hacia la derecha en los gobiernos estatales iniciaba en Estados Unidos un período de recortes sin precedentes en el gasto público pese el alto índice de desempleo.

Algunos de nosotros protestamos amargamente contra este cambio en las políticas, con el argumento de que con esas cifras tan elevadas de paro no era el momento para la austeridad fiscal y, en términos generales, estábamos en lo correcto. ¿Por qué digo que «en términos generales»? Porque cada vez existen mayores dudas sobre si en efecto hay un momento adecuado para la austeridad fiscal. La obsesión con la deuda parece una tontería incluso cuando el empleo está en sus niveles máximos.

Este es el mensaje que retomo del discurso presidencial de Olivier Blanchard ante la Asociación Estadounidense de Economía. Para ser justos, Blanchard —uno de los principales economistas a nivel mundial, anteriormente el muy influyente economista jefe del FMI— fue cauteloso en sus pronunciamientos. Ciertamente, no se dejó llevar por la Teoría Monetaria Moderna y dijo que la deuda nunca importa. Sin embargo, su análisis hace que la fijación por «arreglar la deuda» (sí, todavía andan en eso) se vea incluso peor que antes.

Blanchard comienza con la observación, un lugar común, de que las tasas de interés en la deuda pública son bastante bajas, lo que significa que las preocupaciones por la deuda son exageradas. No obstante, hace un planteamiento más específico: la tasa de interés promedio sobre la deuda es más baja que la tasa de crecimiento de la economía ($r<g$). Además, no se trata de una aberración transitoria: las tasas de interés inferiores al crecimiento son, en efecto, la norma, una norma que solo se incumplió durante un período relativamente corto en los años ochenta.

¿Por qué es relevante? En realidad, las tasas de interés tienen dos implicaciones distintas, pero relacionadas. En primer lugar, los temores de que el aumento de la deuda provoque una espiral fuera de control se basan en un mito. En segundo lugar, el aumento de la inversión privada no debería ser una gran prioridad.

Sobre el primer argumento: las diatribas sobre la deuda suelen venir acompañadas de advertencias amenazantes de que con el tiempo la deuda podría agravarse, como si fuera una bola de nieve cayendo en picado que se hace grande. Es decir, una mayor deuda significará un mayor pago de intereses, los cuales aumentan los déficits y conducen a una mayor deuda, esto a su vez implica aún mayores tasas de interés, y así sucesivamente.

No obstante, lo que importa en el caso de la solvencia del estado no es el nivel absoluto de deuda sino su endeudamiento en relación a su capacidad de ingresos fiscales (o base fiscal), que básicamente corresponde al tamaño de la economía. Además, el

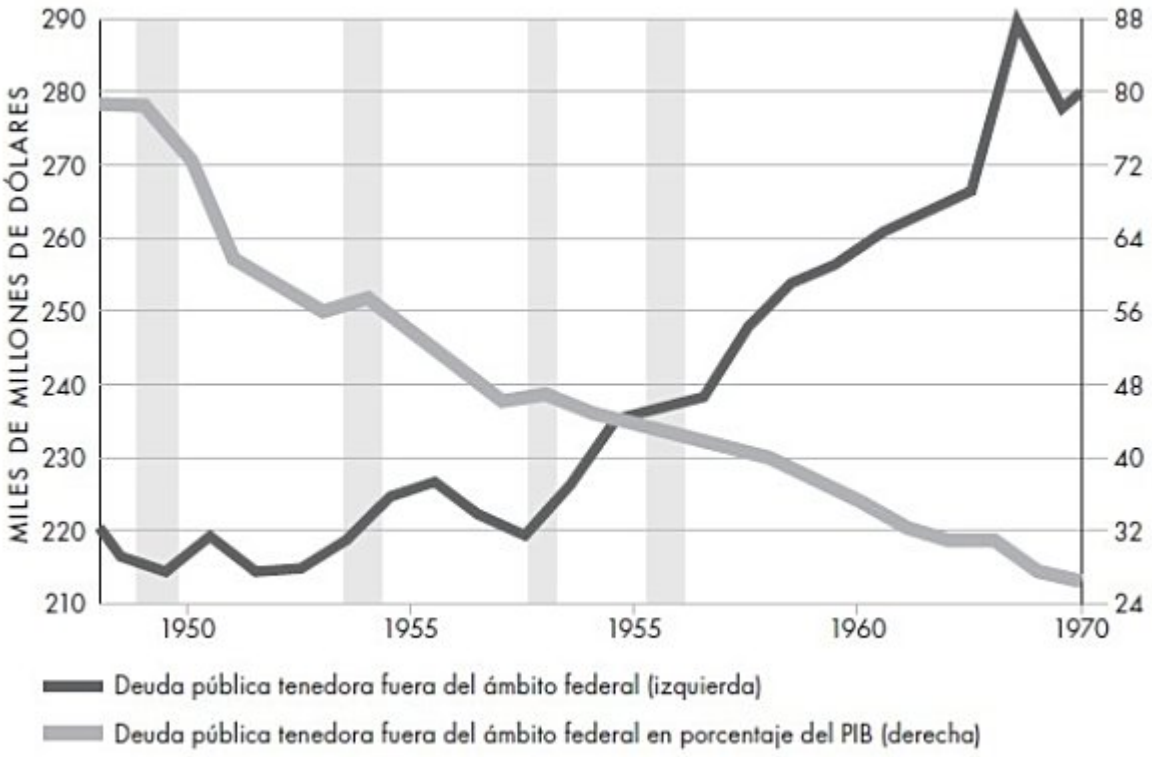
valor en dólares del PIB normalmente aumenta a medida que pasa el tiempo, gracias tanto al crecimiento como a la inflación. Al margen de otros factores, esto gradualmente derrite la bola de nieve: incluso si la deuda aumenta en dólares, se encogerá como porcentaje del PIB si los déficits no son demasiado grandes.

El ejemplo clásico es lo que ocurrió con la deuda estadounidense tras la segunda guerra mundial. ¿Cuándo y cómo la pagamos? La respuesta es que nunca lo hicimos. Sin embargo, como muestra la Figura 1, a pesar del aumento de la deuda en dólares, para 1970 el crecimiento y la inflación habían disminuido la deuda a una porción fácilmente manejable del PIB.

Además, si las tasas de interés están por debajo del crecimiento del PIB, la deuda tiende como resultado a «derretirse» por sí sola: un alto nivel de deuda significa un mayor pago de intereses, pero también más derretimiento, y esto último es lo que predomina. No hay una espiral de deuda que se esté fortaleciendo a sí misma.

El segundo argumento de Blanchard es mucho más sutil, pero no por ello menos importante. En general, los gruñones de la deuda advierten no solo de amenazas a la solvencia del estado sino también sobre el crecimiento. El argumento es que una deuda pública elevada impulsa el consumo actual a expensas de la inversión para el futuro, y una deuda elevada probablemente sí tenga ese efecto cuando la economía se acerque al empleo pleno (aunque en 2010-2011 un mayor gasto deficitario habría conducido a una mayor, no menor, inversión privada).

FIGURA 1



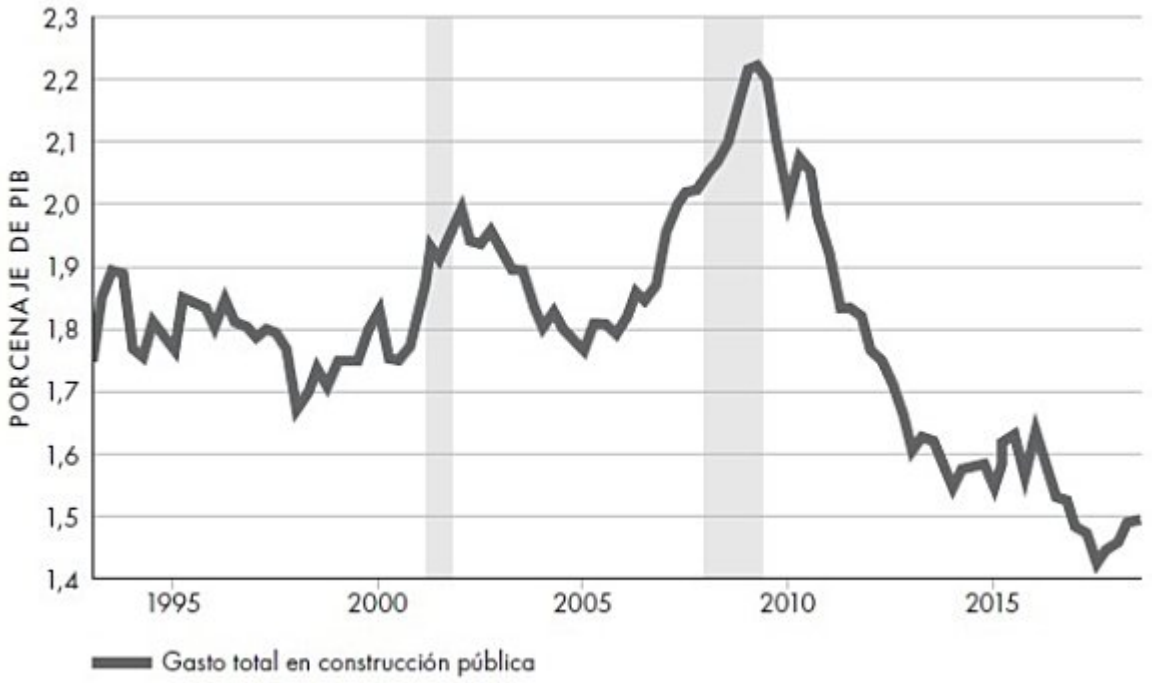
Fuente: U.S. Bureau of Economic Analysis, Council of Economic Advisers.

Ahora bien, ¿hasta qué punto es importante suprimir el consumo a fin de liberar recursos para la inversión? Blanchard señala que las tasas de interés bajas son un indicador de que el sector privado ve rendimientos bastante bajos sobre la inversión, de tal modo que destinar más recursos a la inversión privada no supondría una gran diferencia en el crecimiento. Tiene razón, la tasa de rendimiento sobre la inversión sin duda es más elevada que la tasa de interés sobre activos seguros, como los títulos del Tesoro de Estados Unidos. No obstante, Blanchard argumenta que no es tan elevada como al parecer muchos piensan.

¿Esto significa que deberíamos comer, beber, estar felices y olvidarnos del futuro? No, pero la inversión privada no es el principal problema, dado que probablemente no tiene una tasa de rendimiento muy alta. Blanchard no dice esto, pero probablemente

lo que debería estarnos preocupando más bien es la inversión pública en infraestructura, que se ha descuidado y sufre de deficiencias evidentes.

FIGURA 2



Fuente: U.S. Bureau of Economic Analysis, U.S. Bureau of the Census.

A pesar de ello, la obsesión con la deuda condujo a menos, no a más, inversión pública. Puede verse en la *Figura* 2. El gasto en construcción pública como porcentaje del PIB aumentó brevemente durante el estímulo de Obama (en parte porque el PIB era bajo), luego cayó a niveles bajos históricos, donde permanece. Pensando en todo lo que dicen sobre cuidar de las futuras generaciones, los sermones sobre la deuda sin duda han dañado, no ayudado, a nuestras expectativas futuras.

Observen, por cierto, que ni siquiera he hablado sobre razones relacionadas con el ciclo empresarial por las cuales se deba dejar de estar obsesionado con la deuda. Un entorno de tasas de interés

persistentemente bajas aumenta las preocupaciones sobre el estancamiento secular, una tendencia a sufrir repetidas caídas inextricables, debido a que la Reserva Federal no tiene suficiente munición para combatirlas. Además, dichas caídas también pueden reducir el crecimiento a largo plazo: la experiencia desde 2008 sugiere un alto grado de histéresis, donde, aparentemente, las crisis a corto plazo acaban reduciendo el potencial económico a largo plazo.

No obstante, incluso sin estas preocupaciones la deuda parece ser un tema sobre el que se ha exagerado mucho, y la forma en la que la deuda desplazó al desempleo en el centro del debate público en 2010-2011 no ha hecho más que empeorar las cosas.

Los demócratas y la doble moral

11 de febrero de 2019

Donald Trump dedicó casi todo su discurso sobre el estado de la Unión a describir las amenazas a las que, según él, Estados Unidos se enfrenta: principalmente, la amenaza de la terrorífica gente de piel morena, pero también la del socialismo. Y ha habido mucha discusión en los medios sobre los tópicos que dijo al respecto.

Sin embargo, hubo poca cobertura sobre uno de los aspectos más reveladores del discurso: lo que Trump dijo sobre la amenaza de la históricamente enorme deuda pública de Estados Unidos.

Un momento..., tal vez quieran objetar; no dijo nada respecto a la deuda. En efecto, no lo hizo; no mencionó ni una sola palabra a propósito del tema, justo por eso fue tan revelador.

Después de todo, los republicanos pasaron toda la administración Obama alertando constantemente sobre los peligros de la deuda, advirtiendo que Estados Unidos se enfrentaba a una crisis inminente a menos que se redujeran drásticamente los déficits. Ahora que están en el poder, sin embargo, y con el déficit al alza gracias a un enorme recorte de impuestos para las grandes corporaciones y los ricos, han abandonado totalmente el tema.

Según ABC News, Mick Mulvaney, jefe de Gabinete de Trump, explicó a los miembros republicano del Congreso por qué la deuda no obtendría ni una sola mención en el debate sobre el estado de la Unión: «A nadie le importa».

Y saben, tiene razón. No son solo los republicanos quienes de repente parecieron dejar de preocuparse por la deuda. Durante años, las regañinas por el déficit dominaron los discursos en Washington; muchos de los medios de comunicación trataron la

urgencia de la austeridad fiscal como un hecho incuestionable, abandonando las reglas usuales de la neutralidad informativa y actuando como portavoces. Sin embargo, desde la elección de Trump, esas voces se han silenciado extrañamente.

Lo que acabamos de ver confirmado es lo que algunos de nosotros tratamos de decirles desde el principio: todo ese lamento por la deuda fue hipócrita. Los republicanos nunca se preocuparon por la deuda; han actuado como halcones del déficit solo para frenar la agenda del presidente Barack Obama. Y muchos centristas han resultado tener un doble rasero: reservan la preocupación por la deuda cuando los demócratas tienen el poder.

Porque aunque el cambio de rumbo respecto al tema haya sido revelador, todavía quedan dos grandes interrogantes. El primero es: ¿hasta qué punto debe importarnos la deuda? Y el segundo: ¿seguirá prevaleciendo la doble moral? Es decir, ¿los sermones sobre el déficit volverán a dejarse oír, de manera repentina, en caso de que los demócratas lleguen de nuevo al poder?

Sobre la primera pregunta: una cuestión sorprendente sobre la obsesión de la deuda que llegó a su punto álgido en 2011 es que nunca tuvo mucha base desde el punto de vista estrictamente económico. Por el contrario, todo lo que sabemos sobre política fiscal dice que es un error centrarse en la reducción del déficit cuando el desempleo es elevado y las tasas de interés son bajas, como lo eran cuando los sermoneadores del déficit se pronunciaban con mayor fuerza.

La preocupación por el déficit está más justificada ahora que el desempleo es bajo. No obstante, las tasas de interés todavía son muy bajas de acuerdo con los estándares históricos, de menos del 1 % después del ajuste inflacionario; son tan bajas, que no debemos temer que la deuda vaya a aumentar de manera desproporcionada, con pagos de intereses que hagan estallar el déficit. Esto también sugiere que estamos padeciendo una debilidad crónica en la demanda de inversión privada (que, por cierto, el recorte fiscal de 2017 no parece haber impulsado en absoluto).

Así que en los últimos meses, varios economistas destacados —entre los que se encuentran el ex economista jefe del Fondo Monetario Internacional y algunos de los economistas más importantes del gobierno de Obama— han publicado análisis en los que afirman que incluso ahora, con el desempleo tan bajo, la deuda no es un problema tan serio como podría pensarse.

Sigue siendo una mala idea aumentar la deuda sin una buena razón: por ejemplo, para otorgar exenciones fiscales que las corporaciones solo usan para readquirir sus propias acciones, lo cual es, claro está, lo que hizo el Partido Republicano. No obstante, tomar préstamos a tasas de interés que son extremadamente bajas para pagar inversiones en el futuro —infraestructura, por supuesto, pero también cosas como nutrición y atención médica para los jóvenes, quienes serán los trabajadores del mañana— es muy justificable.

Esto nos lleva a la cuestión de la doble moral.

No hay que estar de acuerdo con todas las propuestas del Nuevo Acuerdo Verde para reconocer que es básicamente un programa de inversión, no solo una dádiva. Así que me ha consternado ver que muchos comentarios sobre estas propuestas exigen una explicación inmediata y detallada sobre cómo pagarán sus ideas los demócratas o que directamente lo desestiman al considerarlo poco práctico. ¿Los recortes fiscales republicanos causaron la misma consternación? No.

Miren, hemos visto esto una y otra vez, tres veces desde 1980. Los republicanos despotrican de los déficits presupuestarios cuando no están en el poder y después desaparecen todas sus preocupaciones y disparan el déficit en cuanto están en condiciones de reducir los impuestos. Luego, cuando es el turno de los demócratas, se espera que saneen los números rojos de los republicanos en lugar de ocuparse de sus propias prioridades. Basta ya.

No estoy diciendo que los demócratas deban ignorar por completo las implicaciones de sus actos. En realidad, los grandes planes de gasto, en especial si no consisten claramente en

inversiones (por ejemplo, una importante ampliación del gasto sanitario federal), se tendrán que sufragar con nuevos impuestos. Pero cuando los demócratas estén en condiciones de formular políticas, deberán ser ambiciones y no dejar que los gruñones del déficit los asusten para obligarlos a pensar a pequeña escala.

Cómo financiar un plan progresista

19 de febrero de 2019

Quienquiera que obtenga la nominación demócrata, tendrá que basar gran parte de la contienda en propuestas destinadas a aumentar el gasto público. Ya sabemos lo que eso significa: el candidato tendrá que explicar de dónde obtendrá fondos para sufragar esos planes. Muchas críticas se harán de mala fe, y provendrán de personas que nunca hacen las mismas preguntas cuando se trata de recortes fiscales. Con todo, sí hay algunas preguntas reales que deben hacerse sobre el aspecto fiscal de un plan progresista.

Bien, he pensado un poco al respecto y se me ocurrieron algunos temas, inspirados en parte en mi análisis de las propuestas de la senadora Elizabeth Warren, tanto en lo que se refiere a impuestos como en cuanto al gasto. Por cierto, no sé si Warren obtendrá la nominación o si debería obtenerla. Lo que sí sé es que es una figura intelectual importante y el impulso que le está dando a su partido para que sostenga un diálogo serio sobre las políticas públicas tendrá una gran influencia, independientemente de lo que ocurra con su trayectoria personal.

En particular, la propuesta más reciente de Warren en el tema de la atención infantil —y las descalificaciones instantáneas de los opositores de siempre— me ha hecho pensar que podría aplicar una tipología general para las propuestas del gasto y clasificarlas según sus fuentes de financiación. Más concretamente, permítanme sugerir que existen tres categorías generales de gasto en la ideología

progresista: inversión, mejora de las prestaciones sociales y una reforma sustancial del sistema, las cuales deben estructurarse de manera distinta desde la perspectiva fiscal.

Así que comencemos por la inversión. Por lo general el gasto público se destina a infraestructuras o investigación, pero puede haber cierto margen de maniobra en la misma categoría que incluya gastos en ámbitos como el desarrollo infantil. La característica que define a esta categoría es que se trata de gasto que tiene el propósito de mejorar la productividad de la sociedad a largo plazo. ¿De dónde saldrán los fondos para pagar este tipo de inversión?

La respuesta es que no deberíamos buscarlos. Pensemos en todas esas personas que dicen que el gobierno debe administrarse de la misma forma que una empresa. Aunque en realidad no debe ser así, estos dos tipos de instituciones sí tienen algo en común: si es posible obtener fondos a bajo costo y ponerlos a trabajar en proyectos de alto rendimiento, entonces obtener préstamos puede ser una buena idea. Pues resulta que los costos de los préstamos federales son muy bajos (de menos del 1% ajustado por la inflación) y tenemos una enorme necesidad de inversión pública, que daría grandes rendimientos sociales. Por todo esto, sencillamente deberíamos invertir, sin buscar de dónde obtener fondos para financiar la inversión.

La mayoría de los puntos del Nuevo Acuerdo Verde parecen entrar en esta categoría. Puesto que es un programa de inversión pública, la exigencia de que sus partidarios demuestren de dónde saldrá la financiación dice más acerca de lo ignorantes que son sus críticos en materia económica que de la lógica del Nuevo Acuerdo Verde.

Mi segunda categoría es un poco más difícil de definir, pero abarca iniciativas que buscan ampliar algún programa público existente o aprovechar subsidios para crear incentivos de manera que se haga crecer algún tipo de actividad privada con fines sociales positivos. En cada caso, se requerirían cantidades significativas pero no enormes, como de una fracción del 1% del PIB.

La Ley de Atención Sanitaria Asequible entra en esta categoría. Amplió el Medicaid mediante una combinación de normas y subsidios para lograr que el seguro privado estuviera disponible para las familias que quedan por encima de la nueva línea de Medicaid. La propuesta de atención infantil de Warren, que según se dice costará alrededor de 1/3 de punto porcentual del PIB, también se ajusta a esta categoría, al igual que la propuesta «Medicare para todos», que apuesta por permitir a los ciudadanos comprar el seguro del gobierno, en vez de ofrecerlo sin cargo alguno.

Es más difícil justificar la obtención de préstamos para este tipo de iniciativas que para la inversión. Es cierto que, dado lo bajas que son las tasas de interés y la debilidad de la demanda, tiene cierta lógica incurrir en déficits persistentes, pero sin duda hay suficientes necesidades de inversión para agotar esa asignación de renta. Así que se necesita alguna fuente para pagar esos proyectos. Sin embargo, las cantidades son muy pequeñas, por lo que los fondos necesarios podrían obtenerse mediante impuestos limitados (en particular, impuestos que solo afecten a los estadounidenses de rentas muy elevadas).

De hecho, así se obtuvo financiamiento para el programa Obamacare: la fuente principal de financiación fueron los impuestos sobre los tramos altos de ingreso (con algunas pequeñas partidas, como el impuesto a los salones de bronceado). De hecho, Warren ya propuso gravar impuestos adicionales a los ricos, sobre las fortunas superiores a los cincuenta millones de dólares, lo que permitiría recaudar alrededor de cuatro veces el costo de su propuesta de atención infantil.

Así que, en mi opinión, la mejora de prestaciones sociales podría pagarse con impuestos sobre los contribuyentes que reciben ingresos altos y sobre las grandes fortunas. No es necesario imponerlo a la clase media.

Por último, mi tercera categoría es una reforma sustancial al sistema, cuyo arquetipo sería reemplazar el seguro de salud privado de contratación patronal por un programa público financiado con

impuestos, la versión purista del Medicare para todos. Una ampliación enorme de la Seguridad Social podría entrar en esta categoría también, pero no las mejoras más reducidas.

Las propuestas de esta categoría literalmente alcanzan una magnitud superior a la de las mejoras a las prestaciones: el seguro de salud privado representa el 6% del PIB. Así que, para poner en marcha tales propuestas, necesitaríamos más recursos, que tendríamos que recaudar mediante impuestos sobre nómina, por ejemplo, o un impuesto sobre el valor añadido dirigido a la clase media, o una combinación de ambos.

Podríamos argumentar que la mayoría de las familias de clase media recibirán los beneficios a fin de cuentas, o que las prestaciones adicionales compensarán con creces la subida de impuestos, y lo más probable es que tengamos razón. Sin embargo, sería una batalla política mucho más difícil. No hay que ser un títere neoliberal para preguntarse si una reforma sustancial del sistema debería ser parte de la plataforma demócrata en este momento, aunque sea algo a lo que aspiren muchos progresistas.

Sin embargo, la idea principal que deseo transmitir ahora es que cuando algunas personas desdeñan las propuestas progresistas por considerarlas tontas e inasequibles, en esencia revelan su propia ignorancia y juicio sesgado. La inversión puede financiarse con deuda y debería financiarse así; en cuanto a las mejoras a las prestaciones sociales, gran parte puede pagarse mediante impuestos a las rentas más altas. Puede que a Howard Schultz no le guste en absoluto, pero ese es su problema.

10

La rebaja de impuestos

El zombi por excelencia

Ronald Reagan aprobó en agosto de 1981 una gran rebaja de impuestos. Resulta que la economía estadounidense estaba entrando en una recesión, la segunda fase de lo que muchos consideran la «recesión doble» de 1979-1982, que disparó el desempleo a su nivel máximo desde la Gran Depresión. Sin embargo, a finales de 1982, la economía empezó a recuperarse y experimentó dos años de crecimiento muy rápido antes de recuperar un ritmo más normal.

Como ya habrán notado, 1981 queda muy lejos. IBM acababa de presentar su primer ordenador de sobremesa, en el que había que teclear todos los comandos. Aún tendrían que pasar decenios para que llegaran los teléfonos móviles. Nos costaría reconocernos en las actitudes sociales de la época; por ejemplo, solo una tercera parte de los blancos estadounidenses consideraba que los matrimonios interraciales eran aceptables.

Sin embargo, los conservadores siguen esgrimiendo que esos dos años de crecimiento son una prueba del poder mágico de la rebaja de impuestos a los ricos.

Resulta que se equivocan incluso sobre lo que sucedió en 1982-1984. La recesión de principios de los años ochenta fue más o menos una creación intencionada de la Reserva Federal, que elevó drásticamente los tipos de interés en un intento por provocar un descenso de la elevada tasa de inflación. En 1982, la Fed cedió, bajando bruscamente los tipos de interés, y fue esta expansión monetaria, no la rebaja de impuestos de Reagan, la principal responsable del *boom* de 1982-1984.

Pero incluso dejando de lado esta interpretación errónea, ¿por qué sigue la derecha haciendo hincapié en un suceso del pasado para justificar su política favorita? ¿Por qué no comentan algo sobre éxitos más recientes?

Porque no ha habido ninguno.

La doctrina que promulga que las reducciones de impuestos a los ricos son el secreto de la prosperidad ha sido sometida a prueba una y otra vez desde los años ochenta. Se puso a prueba en 1993, cuando Bill Clinton subió los impuestos y los conservadores predijeron un desastre; en su lugar, consiguió una enorme expansión económica. Fue sometida a prueba con George W. Bush, que volvió a bajar los impuestos y cuyos partidarios prometieron un *boom*; lo que en realidad logró fue un crecimiento moderado seguido de un colapso financiero. Fue puesta a prueba en 2013, cuando Barack Obama permitió que expiraran algunas de las reducciones fiscales de Bush, mientras aumentaba algunos otros impuestos para sufragar el Obamacare; la economía simplemente siguió avanzando.

Y, por último, la sometió a prueba Donald Trump, quien aprobó una gran rebaja fiscal en 2017 entre promesas de otro milagro económico; incluso hace muy poco, a principios de 2019, la reducción de impuestos de Trump ya parecía un gran fiasco.

También hay pruebas a escala estatal. En 2011, California y Kansas avanzaron en direcciones opuestas. California subió los impuestos, en medio de gritos de la derecha que alertaba de un «suicidio económico», mientras que Kansas bajó los impuestos y prometió un resurgimiento económico. Lo cierto es que a California le fue bien y Kansas acabó con una crisis presupuestaria y una votación de los legisladores republicanos para revertir muchos de los recortes fiscales.

En resumidas cuentas, pocas doctrinas económicas se han sometido a prueba y refutado tan exhaustivamente como la afirmación de que las rebajas de impuestos a los ricos logran

grandes cosas para todos. Y, sin embargo, persiste. De hecho, se ha afianzado en el Partido Republicano, hasta el punto de que casi ningún miembro del mismo se atreve a expresar su escepticismo.

Vi por primera vez la expresión «ideas zombis» en un artículo nada menos que sobre la asistencia sanitaria canadiense, donde hacía referencia a afirmaciones falsas como la aseveración de que un gran número de canadienses cruzaba contantemente a Estados Unidos para someterse a tratamiento médico. Como señalaba el artículo, esta afirmación se había refutado muchas veces y debería haber muerto como argumento en contra del sistema de salud de Canadá. Sin embargo, seguía arrastrándose, devorando el cerebro de la gente.

Bueno, la creencia en la magia de las rebajas de impuestos a los ricos es el zombi por excelencia. Y lo cierto es que no es difícil ver por qué ha resultado imposible acabar con él. Pensemos en quién se beneficia de que persista la idea de que las rebajas fiscales a los ricos son estupendas. Todo lo que se necesita es a unos pocos millonarios dispuestos a gastar una pequeña parte de su riqueza en apoyar a políticos, laboratorios de ideas y medios partidistas deseosos de propagar el virus de las rebajas fiscales. Con eso es suficiente para mantener a los zombis avanzando a trompicones.

Algunos de los artículos de esta sección representan un intento de disparar a esos zombis en la cabeza una vez más. A fin de cuentas, hay que seguir probando.

Pero la cuestión es esta: los ciudadanos nunca se han creído el mensaje de las rebajas fiscales. Las encuestas muestran invariablemente que los votantes quieren que los ricos paguen más impuestos, no menos. Y, especialmente desde las elecciones legislativas de 2018, algunos demócratas se han envalentonado y se han vuelto a mostrar dispuestos a proponer impuestos para las rentas altas y la riqueza extrema con los que sufragar las prioridades sociales. En la última parte de esta sección hablo de algunas de estas ideas.

El manifiesto de los Twinkies
18 de noviembre de 2012

Resulta que los Twinkies fueron introducidos allá por 1930. Sin embargo, en nuestros recuerdos, el icónico pastelito quedará por siempre identificado con los años cincuenta, cuando Hostess popularizó la marca al patrocinar «The Howdy Doody Show». Y la desaparición de Hostess ha desatado entre la generación *baby boomer* una oleada de nostalgia por una época en apariencia más inocente.

Huelga decir que, en realidad, no fue inocente. Pero los años cincuenta, la época de los Twinkies, nos ofrecen lecciones que siguen siendo relevantes en el siglo XXI. Sobre todo, el éxito de la economía estadounidense en la posguerra demuestra que, contrariamente a la ortodoxia conservadora actual, se puede tener prosperidad sin humillar a los trabajadores y mimar a los ricos.

Consideremos la cuestión de los tipos impositivos gravados a los ricos. La derecha estadounidense moderna, y buena parte del supuesto centro, está obsesionada con la idea de que unos tipos impositivos bajos para el tramo superior son esenciales para el crecimiento. Recordemos que Erskine Bowles y Alan Simpson, encargados de elaborar un plan para contener los déficits, acabaron de alguna forma incluyendo en la lista los «tipos impositivos más bajos» como un «principio rector».

Sin embargo, en los años cincuenta, las rentas del tramo máximo estaban sometidas a un tipo marginal del 91, sí, es correcto, del 91%, mientras que los impuestos sobre los beneficios empresariales eran, en relación con la renta nacional, el doble que en los últimos años. Los mejores cálculos indican que en torno a

1960 el 0,01% de los estadounidenses más ricos pagaba un tipo impositivo efectivo federal de más del 70%, el doble de lo que paga hoy.

Los altos impuestos no eran la única carga que tenían que soportar los empresarios acaudalados. También se enfrentaban a una mano de obra con un poder de negociación difícil de imaginar ahora. En 1955, una tercera parte aproximadamente de los trabajadores estadounidenses estaban afiliados a sindicatos. En las empresas más grandes, la dirección y los trabajadores negociaban en pie de igualdad, hasta el punto de que era frecuente hablar de empresas que servían a una variedad de «partes interesadas» en lugar de estar simplemente al servicio de los accionistas.

Aprisionados entre unos impuestos elevados y unos trabajadores empoderados, los ejecutivos eran relativamente más pobres respecto a los parámetros de generaciones anteriores o posteriores. En 1955, la revista *Fortune* publicó un artículo titulado «How Top Executives Live» (Cómo viven los altos ejecutivos), en el que hacía hincapié en lo modesto que se había vuelto su estilo de vida en comparación con tiempos pasados. Ya no existían las grandes mansiones, los ejércitos de sirvientes y los enormes yates de los años veinte; *Fortune* afirmaba que, en 1955, el ejecutivo típico vivía en una pequeña casa en un barrio residencial, contaba con ayuda doméstica a tiempo parcial y capitaneaba su propio barco, relativamente pequeño.

Los datos confirman las impresiones de *Fortune*. Entre los años veinte y cincuenta, los ingresos reales de los estadounidenses más ricos cayeron bruscamente, no solo en comparación con la clase media, sino también en términos absolutos. Según los cálculos de los economistas Thomas Piketty y Emmanuel Saez, en 1955 los ingresos reales del 0,01 % de los estadounidenses más ricos eran de menos de la mitad lo que habían sido a finales de los años veinte, y su participación en los ingresos totales se redujo en tres cuartas partes.

Hoy, naturalmente, han vuelto las mansiones, los ejércitos de sirvientes y los yates, más grandes que nunca, y el menor indicio de una política que pudiera afectar al estilo de vida de los plutócratas es recibido con gritos de «socialismo». De hecho, toda la campaña de Romney se basó en la premisa de que la amenaza del presidente Obama de subir ligeramente los impuestos a las rentas más altas, además de su imprudencia al sugerir que algunos banqueros se habían comportado mal, estaba paralizando la economía. Por lo tanto, el ambiente mucho menos favorable a los plutócratas de los años cincuenta debió suponer un desastre para la economía, ¿no?

En realidad, en ese momento algunos lo pensaron. Paul Ryan y muchos otros conservadores modernos son devotos de Ayn Rand. Bueno, la nación que se derrumbaba, invadida por los parásitos, que describía en la novela *La rebelión de Atlas*, publicada en 1957, era, básicamente, el Estados Unidos de Dwight Eisenhower.

Por extraño que parezca, los oprimidos ejecutivos que describía *Fortune* en 1955 no se volvieron como Galt ni privaron a la nación de su talento. Al contrario, si hemos de creer a *Fortune*, trabajaron más duro que nunca. Y las décadas de impuestos elevados y sindicatos fuertes posteriores a la segunda guerra mundial estuvieron marcadas por un crecimiento económico espectacular y ampliamente compartido: nada antes ni desde entonces ha sido comparable a la duplicación de la renta media de las familias entre 1947 y 1973.

Lo que nos lleva de nuevo a la cuestión de la nostalgia.

Afrontémoslo; hay algunas personas en nuestro panorama político que añoran los días en los que las minorías y las mujeres sabían cuál era su lugar, los homosexuales debían mantenerlo en secreto y los congresistas preguntaban: «¿Lo es ahora o lo ha sido alguna vez?». Sin embargo, el resto de nosotros estamos muy contentos de que esos tiempos ya hayan pasado. Ahora somos, desde el punto de vista moral, una nación mucho mejor. Ah, y la comida también ha mejorado mucho.

No obstante, por el camino hemos olvidado algo importante, a saber, que la justicia económica y el crecimiento económico no son incompatibles. El Estados Unidos de los años cincuenta hizo pagar a los ricos la parte que les correspondía, dio a los trabajadores el poder para negociar salarios y prestaciones decentes y aun así, contrariamente a lo que la propaganda derechista decía y dice, prosperó. Y podemos volver a hacerlo.

El mayor engaño fiscal de la historia

27 de noviembre de 2017

A Donald Trump le gusta declarar que cada una de las cosas buenas que ocurren mientras ocupa la presidencia —la creación de puestos de trabajo, el aumento del precio de las acciones, lo que sea— es la más grande, la más extraordinaria y la mejor que ha habido. Después, aquellos que se dedican a confirmar la veracidad de los hechos investigan y determinan de inmediato que la afirmación es falsa.

Sin embargo, lo que está ocurriendo en el Senado en este preciso momento realmente merece los superlativos trumpianos. El proyecto de ley que los líderes republicanos están tratando de aprobar esta semana sin sesiones, sin tiempo incluso para un análisis básico de su posible impacto económico, es el mayor engaño de la historia. Es una estafa tan grande que ni siquiera queda claro a quién están estafando: a los contribuyentes de clase media, a la gente a la que le importan los déficits presupuestales o a ambos.

No obstante, una cosa está clara: de una u otra forma, el proyecto de ley dañará a la mayoría de los estadounidenses. Los únicos grandes ganadores serían los ricos —en especial aquellos cuyos ingresos provienen principalmente de sus activos más que de ocupaciones reales—, aparte de los abogados fiscales que harán su agosto explotando las muchas lagunas que genera la legislación.

El meollo del proyecto de ley es una enorme redistribución del ingreso de las familias de rentas bajas y medias a las corporaciones y propietarios de negocios. Las tasas de los impuestos de sociedades disminuirán visiblemente, mientras que las familias corrientes se verán afectadas por una serie de cambios fiscales, ninguno de los

cuales es gran cosa, pero que en conjunto representarán un importante aumento a los impuestos para casi dos terceras partes de los contribuyentes de clase media.

Además, el proyecto de ley revocará parte del Obamacare, de tal forma que reducirá de manera drástica la ayuda para las familias de bajos ingresos y aumentará el costo de la infraestructura para muchos de clase media.

Tal vez se pregunten cómo es posible que pueda aprobarse una ley así en el Senado. Pero ahí es donde entra la estafa.

Aunque intrínsecamente la estructura del proyecto de ley implica elevar los impuestos a la clase media, el proyecto de ley también incluye varias exenciones fiscales que, en un principio, compensarían estos aumentos de impuestos. En consecuencia, en los primeros años, la mayoría de las familias de clase media verían modestos recortes fiscales.

No obstante, la palabra clave aquí es «temporal». Todas esas exenciones fiscales se reducirán con el tiempo o tienen programada una fecha de caducidad en algún momento; para 2027 el proyecto de ley es, como he dicho, un aumento de impuestos a la clase media usado para pagar los recortes fiscales que benefician principalmente a los ricos.

¿Por qué alguien querría escribir un proyecto de ley lleno de disposiciones que se evaporan con el tiempo? No tiene ninguna lógica económica desde el punto de vista de las políticas públicas. En cambio, tiene que ver directamente con salirse con la suya, crear un espacio seguro para las evasivas políticas.

Les diré cómo funciona: si señalan que el proyecto de ley favorece enormemente a los ricos a expensas de las familias corrientes, los republicanos señalarán hacia los próximos años, cuando la naturaleza de la guerra de clases del plan se oscurezca por esas exenciones de impuestos temporales y afirmarán que, sin importar el texto de la ley, el Congreso, de hecho, hará que esas exenciones fiscales sean permanentes más adelante.

Pero si señalan que el proyecto de ley es fiscalmente irresponsable, dirán que «solo» aumenta el déficit 1,5 billones a lo largo de la próxima década y después de eso no aumenta los déficits en absoluto; porque, verán, esas exenciones fiscales expirarán para 2027, de tal modo que los aumentos repentinos a los impuestos elevarán bastante los ingresos públicos. Por cierto, la afirmación de que los impuestos a la clase media aumentarán es esencial para aprobar el proyecto de ley: solo los proyectos de ley que no elevan los déficits después de diez años pueden evitar la obstrucción y ser promulgados por una mayoría simple en el Senado.

El meollo, claro está, es que ambas afirmaciones no pueden ser verdad. O bien este proyecto de ley es un enorme aumento de impuestos a la clase media o un enorme «destroza impuestos». ¿Cuál de los dos es? Nadie lo sabe con certeza; probablemente ni la gente que escribió esa monstruosidad. Sin embargo, van a estafar a alguien... y a lo grande.

Ah, ignoren las afirmaciones de que los recortes fiscal para las grandes empresas reactivarían la economía y se pagarían solos. De los 42 economistas ideológicamente diversos que encuestó la Universidad de Chicago sobre el impacto de los planes fiscales republicanos, solo uno estuvo de acuerdo en que conducirían a un crecimiento económico importante, mientras que ninguno estuvo en desacuerdo con la afirmación de que aumentarían de manera considerable la deuda de Estados Unidos.

Entonces, estamos ante una estafa inmensa. Aunque la naturaleza exacta de la estafa puede no parecer clara, las familias estadounidenses comunes acabarían siendo las víctimas de cualquier forma.

Supongamos que esas exenciones fiscales acaban siendo permanentes, de tal modo que el déficit presupuestario aumenta a largo plazo. Y luego, ¿qué? Conocen la respuesta: los republicanos volverían de nuevo a autodefinirse como «los halcones del déficit» y exigirían una «reforma de subsidios»; es decir, recortes en el Medicare, Medicaid y la Seguridad Social, programas de los que

dependen las familias corrientes. De hecho, ya están hablando de esos recortes; encendieron el interruptor incluso antes de que los incautos mordieran el anzuelo.

¿Lograrán sacar adelante esta enorme estafa? La razón por la que están tramitando la ley tan deprisa en el Senado, sin una sola sesión y sin que los árbitros oficiales del Congreso puedan realizar una evaluación completa, es su esperanza de que pueda aprobarse antes de que la gente se dé cuenta de sus intenciones.

La pregunta es si hay suficientes republicanos y senadores con principios, que crean que las políticas no se deben vender con mentiras, para que detengan la prisa de este zángano.

La estafa fiscal de Trump, segunda fase

18 de octubre de 2018

Cuando estaba a punto de promulgarse la rebaja tributaria de Trump, la llamé la «mayor estafa fiscal de la historia» e hice una predicción: que los déficits se dispararían, y cuando lo hiciesen, los republicanos volverían a fingir que les preocupa la deuda y exigirían recortes del Medicare (sanidad para mayores), el Medicaid (sanidad para personas sin recursos) y la Seguridad Social.

Cómo no, el déficit se está disparando. Y esta semana Mitch McConnell, presidente de la mayoría del Senado, tras declarar que el aumento de los números rojos es «muy inquietante», pedía, lo han adivinado, recortes en «el Medicare, la Seguridad Social y el Medicaid». También insinuaba que los republicanos podrían revocar la Ley de Atención Sanitaria Asequible —privando de cuidados médicos a decenas de millones de estadounidenses— si les va bien en las elecciones de mitad de mandato.

Cualquier analista político que no lo hubiera visto venir debería buscarse otra profesión. Al fin y al cabo, «hacer pasar hambre a la bestia» —rebajarles los impuestos a los ricos, y después usar el consiguiente déficit como excusa para despedazar el colchón de seguridad— ha sido desde hace décadas una estrategia del Partido Republicano.

Y cualquiera que pregunte por qué los republicanos creían en la afirmación de que la rebaja de impuestos se pagaría por sí sola, es un ingenuo. Independientemente de lo que hayan dicho, nunca creyeron que la rebaja no afectaría al déficit; la forzaron porque era lo que querían los donantes ricos, y porque su postureo como

halcones del déficit ha sido siempre una farsa. Realmente no es que se creyesen el disparate económico; sería más preciso decir que el disparate económico los compró a ellos.

Dicho eso, hasta a mí me han sorprendido dos cosas en este inmenso dar gato por liebre de los republicanos. Una es el momento que han escogido: habría esperado que McConnell se mordiese la lengua hasta pasadas las elecciones parciales. La otra son las mentiras: sabía que Donald Trump y sus aliados no dirían la verdad, pero no esperaba que las mentiras fuesen tan descaradas.

¿Sobre qué mienten? Para empezar, sobre las causas de ese aumento del déficit, que según ellos se debe a un mayor gasto y no a la pérdida de ingresos. Mick Mulvaney, director presupuestario de Trump, llegó incluso a decir que la subida del déficit se debe a las ayudas para los afectados por los huracanes.

La endeble justificación de dichas afirmaciones es que, en dólares, los ingresos federales han aumentado ligeramente respecto al año anterior, mientras que el gasto ha aumentado aproximadamente un 3%. Pero ese es un argumento absurdo, y todo el mundo lo sabe. Tanto los ingresos como los gastos suben normalmente todos los años debido a la inflación, el aumento de la población y otros factores. Los ingresos durante el segundo mandato de Barack Obama crecieron más del 7% anual. Las causas del aumento del déficit se miden por cuánto nos hemos desviado de ese crecimiento normal, y la respuesta es que todo se debe a la rebaja de impuestos.

Sin embargo, la falsedad acerca de las causas del déficit es una táctica más o menos habitual de los republicanos. La novedad es la ambigüedad que impregna el postureo republicano respecto al presupuesto y, para ser justo, al resto de temas políticos importantes. ¿A qué me refiero? Bueno, piensen en el hecho de que mientras McConnell culpa de los déficits a los «derechos reconocidos» (es decir, el Medicare y la Seguridad Social) y declara

(falsamente) que el Medicare en concreto es «insostenible», el Comité de Acción Política de Ryan ha acusado a los demócratas de querer recortar el Medicare. El cinismo es pasmoso.

Claro que no es menos cínico el comportamiento de republicanos como Dean Heller, Josh Hawley e incluso Ted Cruz, que votaron a favor de revocar la Ley de Atención Sanitaria Asequible, que protege a los estadounidenses con afecciones preexistentes, o que han apoyado una demanda para retirar esa protección incluida en dicha ley, y que en la actualidad se presentan afirmando que quieren... proteger a las personas con afecciones preexistentes.

Lo que quiero decir es que estamos en una campaña en la que la postura que uno de los bandos afirma tener sobre todas las cuestiones principales es la opuesta a su verdadera posición. Los republicanos han concluido que no pueden ganar un debate sobre estos temas, pero en lugar de cambiar sus políticas, esparcen nubes de tinta esperando que los votantes no se den cuenta de cuál es su posición real.

¿Por qué creen que la estrategia puede funcionarles? Evidentemente, la principal respuesta es el desprecio que sienten por sus propios partidarios, muchos de los cuales obtienen la información de Fox y otros medios propagandísticos que siguen a rajatabla la línea del partido. E incluso al apelar a los partidarios que se informan en otras fuentes, los republicanos piensan que pueden neutralizar la profunda impopularidad de sus actuales políticas falseando sus posiciones, y ganar apostando por el racismo y el miedo.

Pero seamos claros: el cinismo de los republicanos supone también mucho desprecio hacia los medios de comunicación convencionales. Tradicionalmente, los medios informativos se han mostrado muy poco dispuestos a denunciar la mentira; la necesidad de ir sobre seguro con el periodismo de réplicas y contrarréplicas ha jugado a favor de los republicanos, por la sencilla razón de que actualmente los políticos republicanos mienten mucho más que los

demócratas. Hasta la falsedad más descarada tiende a publicarse con titulares que señalan que «los demócratas dicen» que es falso, en vez de afirmar que algo es falso.

En cualquier caso, a estas alturas los republicanos están proclamando que la guerra es la paz, que la libertad es la esclavitud, que la ignorancia es fuerza y que el partido que sigue intentando acabar con el Medicare es de hecho el mayor defensor del programa. ¿Puede una campaña tan poco sincera ganar realmente? Lo descubriremos dentro de menos de dos semanas.

¿Por qué el recorte tributario de Trump se ha quedado en nada?

15 de noviembre de 2018

La marea azul de la semana pasada significa que Donald Trump llegará a las elecciones de 2020 con un solo logro legislativo importante: la gran rebaja de impuestos para las multinacionales y los ricos. Así y todo, se suponía que con esa rebaja se conseguirían muchas cosas. Los republicanos creían que les daría un gran empuje electoral, y anticipaban mejoras económicas decisivas. Sin embargo, todo ha quedado en agua de borrajas.

La rentabilidad política, por supuesto, nunca llegó. Y los resultados económicos han sido decepcionantes. Cierto es que ha habido dos trimestres de crecimiento económico muy rápido, pero esas rachas de crecimiento son bastante normales: en 2014 se produjo una racha sustancialmente mayor y prácticamente nadie se dio cuenta. Y este crecimiento ha estado impulsado en gran medida por el gasto de los consumidores y... sorpresa, el gasto público, que no es lo que prometieron los que rebajaron los impuestos.

Por otra parte, no hay ni rastro del enorme aumento de la inversión que prometían los defensores de esta ley. Las multinacionales han usado los beneficios obtenidos gracias a la rebaja fiscal principalmente para recomprar sus propias acciones y no para crear puestos de trabajo y ampliar su capacidad.

Pero ¿por qué han sido tan mínimas las repercusiones de la bajada de impuestos? Dejando a un lado los cambios llenos de fallos técnicos aplicados a los impuestos de las personas físicas, que

mantendrán a los contables ocupados durante años, la parte esencial de la ley era una enorme rebaja del impuesto de sociedades. ¿Por qué no ha servido para aumentar la inversión?

La respuesta, diría yo, es que las decisiones empresariales son mucho menos sensibles a los incentivos financieros —incluidos los tipos impositivos— de lo que afirman los conservadores. Y reconocer esa realidad no solo debilita la defensa de la rebaja de impuestos impulsada por Trump: debilita la doctrina económica republicana en su conjunto.

Sobre las decisiones empresariales: es un sucio secreto del análisis monetario que los cambios en los tipos impositivos afectan principalmente a la economía a través de su impacto en el mercado inmobiliario y en el valor internacional del dólar. Cualquier efecto directo sobre la inversión empresarial es tan pequeño que hasta resulta difícil observarlo en los datos. Lo que impulsa la inversión es más bien la percepción sobre la demanda del mercado.

¿A qué se debe esto? Una de las razones principales es que las inversiones empresariales tienen una vida útil relativamente breve. Si se están planteando pedir una hipoteca para comprarse una casa que les durará muchas décadas, el tipo de interés tiene mucha importancia. Pero si piensa en pedir un préstamo para, por ejemplo, comprar un ordenador de trabajo que se estropeará o se volverá obsoleto en pocos años, el tipo de interés será una consideración menor al decidir si hace o no la compra.

Y la misma lógica es válida para los tipos impositivos: no hay muchas posibles inversiones empresariales que valga la pena hacer con el actual tipo del 21% y que no mereciesen la pena al 35%, el tipo anterior a la rebaja tributaria de Trump.

Estos beneficios empresariales se deben, en realidad, a situaciones de monopolio, no por la rentabilidad de la inversión; es por eso que estas reducciones fiscales sobre los beneficios constituyen un regalo y desincentivan la inversión y la contratación.

Ahora bien, los defensores de la rebaja tributaria, incluyendo los propios economistas de Trump, dieron especial importancia al hecho de que ahora tengamos un nuevo mercado mundial de capitales en el que el dinero fluye hacia aquellos lugares donde obtiene una mayor rentabilidad una vez pagados los impuestos. Y apuntaron a países con impuestos de sociedades bajos, como Irlanda, que parecen atraer mucha inversión.

Pero la palabra clave aquí es «parecen». Las multinacionales tienen un fuerte incentivo para manipular sus cuentas —perdón, alterar los costes de transacción intracompañía— de tal manera que los beneficios declarados aparecen en las jurisdicciones con baja tributación, y esto a su vez conduce sobre el papel a grandes inversiones en el extranjero. Pero estas inversiones son mucho más bajas de lo que parecería a simple vista. Por ejemplo, las enormes cantidades que las multinacionales supuestamente han invertido en Irlanda han tenido como resultado una creación sorprendentemente baja de puestos de trabajo y poquísimos ingresos para los irlandeses, porque la mayor parte de esa enorme inversión en Irlanda no es sino ficción contable.

Ahora ya sabe usted por qué el dinero que las empresas estadounidenses declararon haber repatriado cuando se redujeron los impuestos no ha tenido repercusión en los empleos, los salarios y la inversión: en realidad no se movió nada. Se trató de una simple maniobra contable, prácticamente sin impacto en nada real. El resultado de la bajada del impuesto de sociedades es que las sociedades pagan menos impuestos. Punto. Lo que me lleva al problema de la doctrina económica conservadora.

Esa doctrina trata exclusivamente de la supuesta necesidad de dar a los ya privilegiados incentivos para hacer cosas buenas por los demás. Debemos, dice la derecha, recortarles los impuestos a los ricos para animarles a trabajar duro, y bajar los impuestos a las rentas de capital para estimular la inversión en Estados Unidos.

Pero esta doctrina sigue fallando en la práctica. La bajada de impuestos de George W. Bush no provocó una expansión; la subida de impuestos de Barack Obama no provocó una depresión. Los recortes de impuestos en Kansas no impulsaron la economía del estado; las subidas de impuestos en California no frenaron el crecimiento.

Y con la bajada de impuestos de Trump, la doctrina ha vuelto a fallar. Por desgracia, es difícil conseguir que los políticos entiendan algo cuando las aportaciones de fondos a su campaña electoral dependen de que no lo entiendan.

La rebaja fiscal de Trump es todavía peor de lo que habéis oído

1 de enero de 2019

La rebaja fiscal de 2017 ha recibido comentarios bastante negativos en la prensa, y con razón. Sus partidarios hicieron grandes promesas sobre un aumento de las inversiones y de los salarios, y también aseguraron a todo el mundo que se pagaría sola; nada de eso ha sucedido.

Sin embargo, la cobertura mediática no ha sido suficientemente negativa. El relato que se suele leer es algo parecido a esto: la rebaja fiscal ha hecho que las empresas repatrien dinero, pero lo han utilizado para la readquisición de acciones, en lugar de para subir los salarios, y el estímulo al crecimiento ha sido modesto. No suena bien, pero sigue siendo mejor que la realidad: lo cierto es que no han repatriado ningún dinero y es probable que la rebaja fiscal haya reducido la renta nacional. De hecho, al menos el 90% de los estadounidenses acabará siendo más pobre por culpa de dicha rebaja.

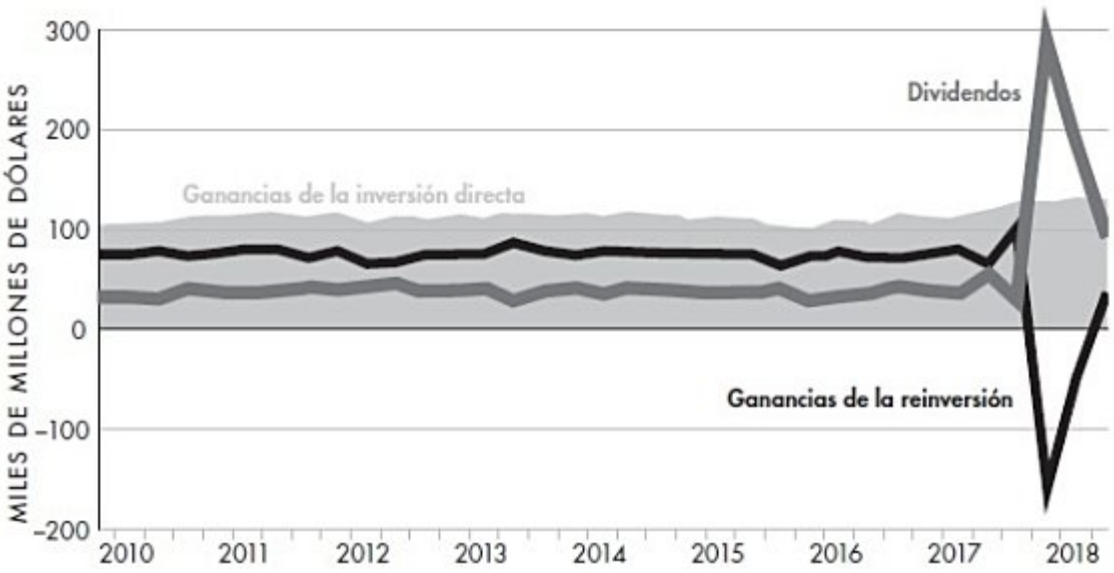
Permítanme que explique cada punto por separado.

En primer lugar, cuando se dice que las empresas estadounidenses han «repatriado dinero» a lo que se refiere es a los dividendos que las filiales en el extranjero han pagado a sus empresas matrices. En efecto, estos dividendos aumentaron durante un breve período de tiempo en 2018, cuando la legislación fiscal hizo que fuera ventajoso transferir algunos activos de la contabilidad de esas filiales a las sociedades matrices; estas transacciones también

aparecieron como una reducción de la moderada participación de las matrices en las filiales, es decir, como una inversión directa negativa (Figura 1).

Sin embargo, estas transacciones son simplemente reorganizaciones de la contabilidad de las empresas con fines fiscales; no se corresponden necesariamente con nada real. Supongamos que Multinational Megacorp USA decide que su filial, Multinational Mega Ireland, tiene que transferir algunos activos a la matriz. Esto producirá la clase de movimiento simultáneo y opuesto de los dividendos y la inversión directa que se observa en la Figura 1. Pero el balance general de la empresa, que siempre incluyó los activos de MM Ireland, no ha cambiado en absoluto. No se han transferido ningunos recursos reales; MM USA ni ha ganado ni ha perdido la capacidad de invertir aquí.

FIGURA 1. DESGLOSE DE BENEFICIOS DE LA INVERSIÓN DIRECTA



Fuente: U.S. Bureau of Economic Analysis.

Si lo que se quiere saber es si se están transfiriendo realmente fondos de inversión a Estados Unidos, lo que debe observar es el balance general de la cuenta financiera o, lo que debería ser lo mismo (y se mide de manera más exacta), el inverso del balance de la cuenta corriente. La Figura 2 muestra ese balance como porcentaje del PIB y, como se puede apreciar, básicamente no ha cambiado nada.

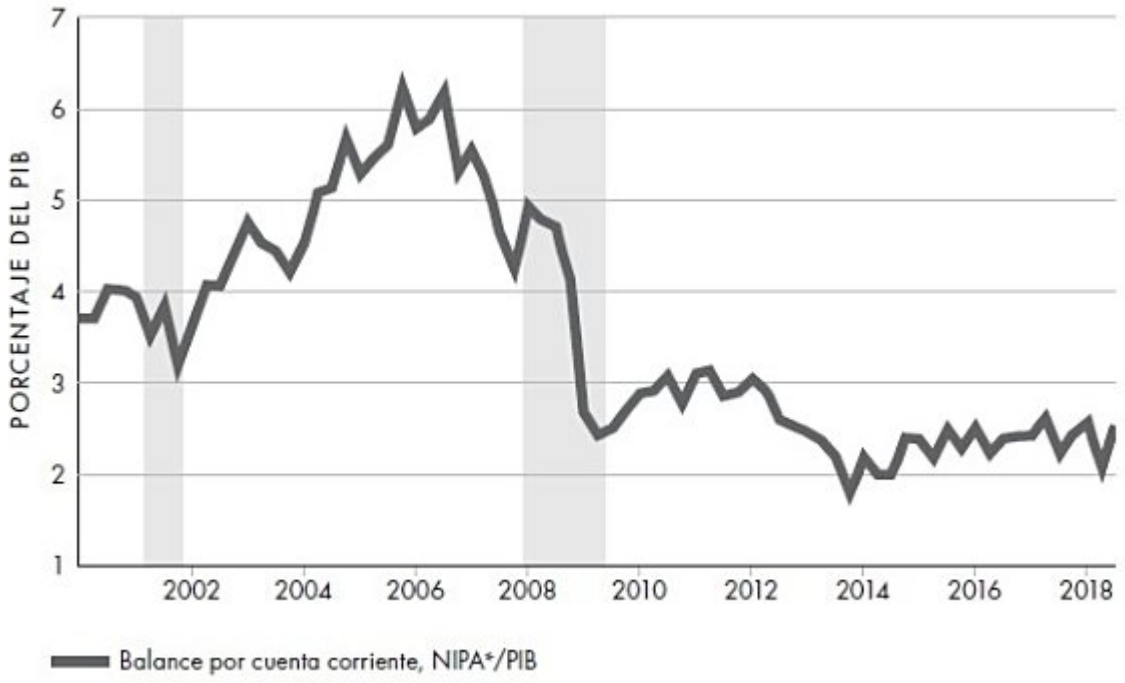
Por tanto, la rebaja fiscal dio lugar a algunas maniobras contables, pero no hizo nada para promover el flujo de capitales a Estados Unidos.

No obstante, esa rebaja fiscal tuvo un importante efecto internacional: ahora pagamos más dinero a los extranjeros.

Debemos tener presente que el único resultado claro y abrumador de la rebaja fiscal es un gran exención para las empresas: los ingresos fiscales federales procedentes de la renta de las sociedades se han hundido (Figura 3).

La cuestión fundamental que se ha de entender es que, en el sistema empresarial globalizado actual, una gran parte del sector empresarial de cualquier país, incluido el nuestro, está en manos extranjeras, ya sea directamente porque las empresas son filiales extranjeras o indirectamente porque los extranjeros poseen acciones estadounidenses. De hecho, una tercera parte aproximadamente de los beneficios empresariales estadounidenses básicamente van a parar a ciudadanos extranjeros, lo que significa que una tercera parte de la rebaja fiscal fluyó al extranjero, en lugar de permanecer en el país. Probablemente, esto tuvo más peso que cualquier efecto positivo en el crecimiento del PIB. Por tanto, es probable que la rebaja fiscal volviera a Estados Unidos más pobre, no más rico.

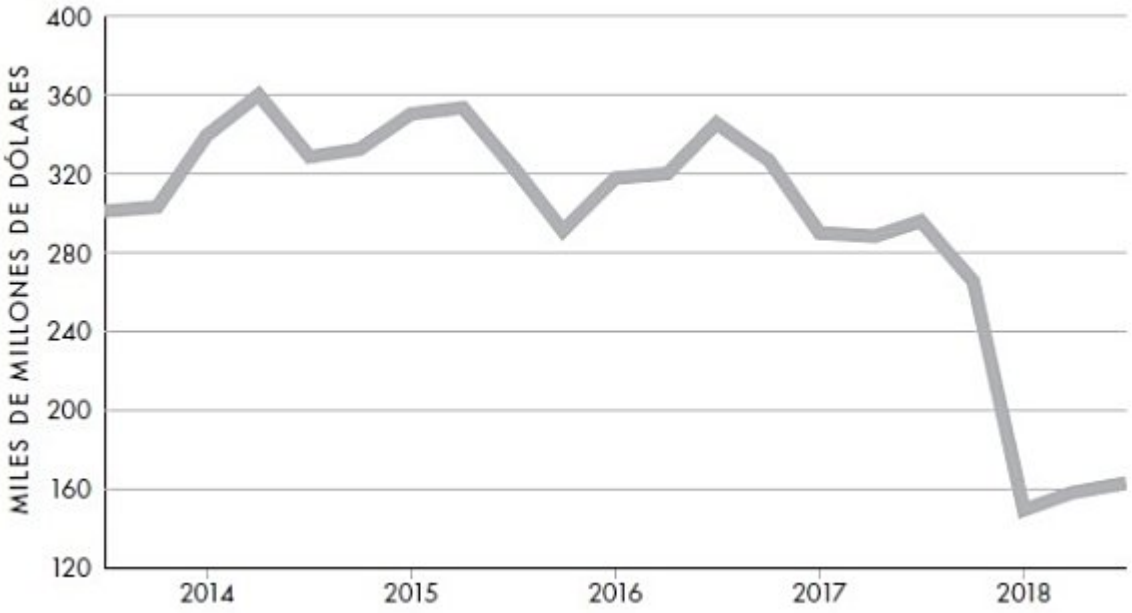
FIGURA 2



*

Fuente: U.S. Bureau of Economic Analysis.

FIGURA 3. RECAUDACIÓN IMPUESTO DE SOCIEDADES



Fuente: U.S. Bureau of Economic Analysis.

Y, sin duda, empobreció a la mayoría de los estadounidenses. Aunque dos terceras partes de la rebaja fiscal a las empresas haya sido para residentes en Estados unidos, el 10% más rico de la población posee el 84% de las acciones. Todos los demás apenas verán algún beneficio.

Mientras tanto, como la rebaja fiscal no se está pagando sola, a la larga habrá que sufragarla de otro modo, ya sea subiendo otros impuestos o recortando el gasto en programas que la población aprecia. El costo de estos aumentos o recortes se concentrará mucho menos en el 10% más rico que el beneficio de la reducción de impuestos original. Así pues, es casi seguro que a la inmensa mayoría de los estadounidenses estará peor gracias al único éxito legislativo importante de Trump.

Como ya he dicho, ni siquiera la cobertura mediática, esencialmente negativa, transmite todo el mal que está haciendo este asunto.

La economía de cobrar más impuestos a los que más ganan

5 de enero de 2019

No tengo ni idea de cómo de bien se desenvolverá Alexandria OcasioCortez, conocida por sus iniciales «AOC», como congresista, pero su elección ya tiene un propósito valioso. Verán: la sola idea de tener a una mujer joven, elocuente y telegénica, que no es blanca, tiene enloquecidos a muchos en la derecha, y en su locura no se dan cuenta de que se revelan tal como son.

Algunas de las revelaciones son culturales: la histeria por un vídeo de AOC bailando en la universidad dice mucho, no sobre ella, sino sobre los histéricos. Sin embargo, en ciertos sentidos las revelaciones más importantes son intelectuales: la denuncia que hace la derecha de las ideas políticas «descabelladas» de AOC nos ayuda bastante bien a recordar quiénes son los locos en realidad.

La controversia del momento consiste en que AOC está a favor de un impuesto de entre el 70 y el 80% para los que más ganan, lo cual es evidentemente una insensatez, ¿no? Digo, ¿quién cree que eso tiene sentido? Solo personas ignorantes como... este, Peter Diamond, premio Nobel de Economía y se podría decir que el máximo experto en finanzas públicas en el mundo (aunque los republicanos impidieron su nombramiento en el Consejo de la Reserva Federal con el argumento de que no estaba calificado. En serio). Además, es una medida política que nadie había implementado, aparte de... Estados Unidos, durante los treinta y cinco años posteriores a la segunda guerra mundial, lo que incluye el período más exitoso de crecimiento económico de nuestra historia.

Para ser más específico, Diamond, en colaboración con Emmanuel Saez —uno de nuestros principales expertos en desigualdad— calculó que la tasa fiscal óptima era de un 73 %. Algunos proponen que debería ser más alta: Christina Romer, una importante macroeconomista y ex directora del Consejo de Asesores Económicos del presidente estadounidense Barack Obama, estima que debería estar por encima del 80%.

¿De dónde salen estos números? El análisis de Diamond-Saez se basa en dos supuestos: disminuir la utilidad marginal y los mercados competitivos.

Disminuir la utilidad marginal es la idea —derivada del sentido común— de que un dólar adicional vale mucho menos en términos de satisfacción para las personas que tienen ingresos muy elevados que para las de bajos ingresos. Den 1.000 dólares adicionales a una familia con un ingreso anual de 20.000 dólares, y verán cómo les cambia la vida. Den 1.000 dólares extra a un tipo que gana un millón de dólares, y apenas lo notará.

En términos de política económica, esto significa que no debería importarnos qué efectos tiene una política en los ingresos de los muy ricos. Una política que hace a los ricos un poco más pobres afectará solo a un puñado de personas, y apenas afectará su satisfacción de vida, debido a que seguirán pudiendo comprar cualquier cosa que quieran.

Entonces, ¿por qué no imponerles una tasa del ciento por ciento? La respuesta es que esto eliminaría cualquier incentivo para hacer lo que sea que hagan para ganar esa cantidad, lo cual dañaría a la economía. En otras palabras, la política fiscal hacia los ricos no debería estar relacionada en absoluto con los intereses de los ricos, *per se*, sino que solo debería interesarse en cómo los efectos de los incentivos cambian el comportamiento de los ricos, y cómo esto afecta al resto de la población.

Aquí es donde entran los mercados competitivos. En una economía perfectamente competitiva, sin ningún poder monopólico u otras distorsiones —que es el tipo de economía que los

conservadores quieren hacernos creer que tenemos— a todos se les paga su producto marginal. Es decir, si te pagan 1.000 dólares por hora, es porque cada hora adicional que trabajas añade un valor de 1.000 dólares al rendimiento de la economía.

Sin embargo, en ese caso, ¿por qué nos importa cuánto trabajan los ricos? Si un hombre rico trabaja una hora extra, agregando con ello 1.000 dólares a la economía, pero se le pagan 1.000 dólares por su esfuerzo, el ingreso combinado de todos los demás no cambia, ¿o sí? Ah, pues sí cambia: porque paga impuestos sobre esos 1.000 dólares adicionales. Así que el beneficio social de hacer que los individuos con ingresos elevados trabajen un poco más son los ingresos fiscales que genera ese ingreso adicional; a la inversa, el costo de que trabajen menos es la reducción en los impuestos que pagan.

O digámoslo de manera más sucinta: cuando les cobramos impuestos a los ricos, lo único que debería importarnos es cuánto recaudamos al final. La tasa fiscal óptima que se cobra a los que tienen ingresos muy elevados es la tasa que eleva el ingreso máximo posible.

Y eso es algo que podemos estimar, teniendo en cuenta la evidencia sobre la sensibilidad de los ingresos de los ricos antes de aplicar las tasas impositivas. Como dije, Diamond y Saez fijaron la tasa óptima en un 73%, Romer en un 80%, lo cual coincide con lo que AOC dijo.

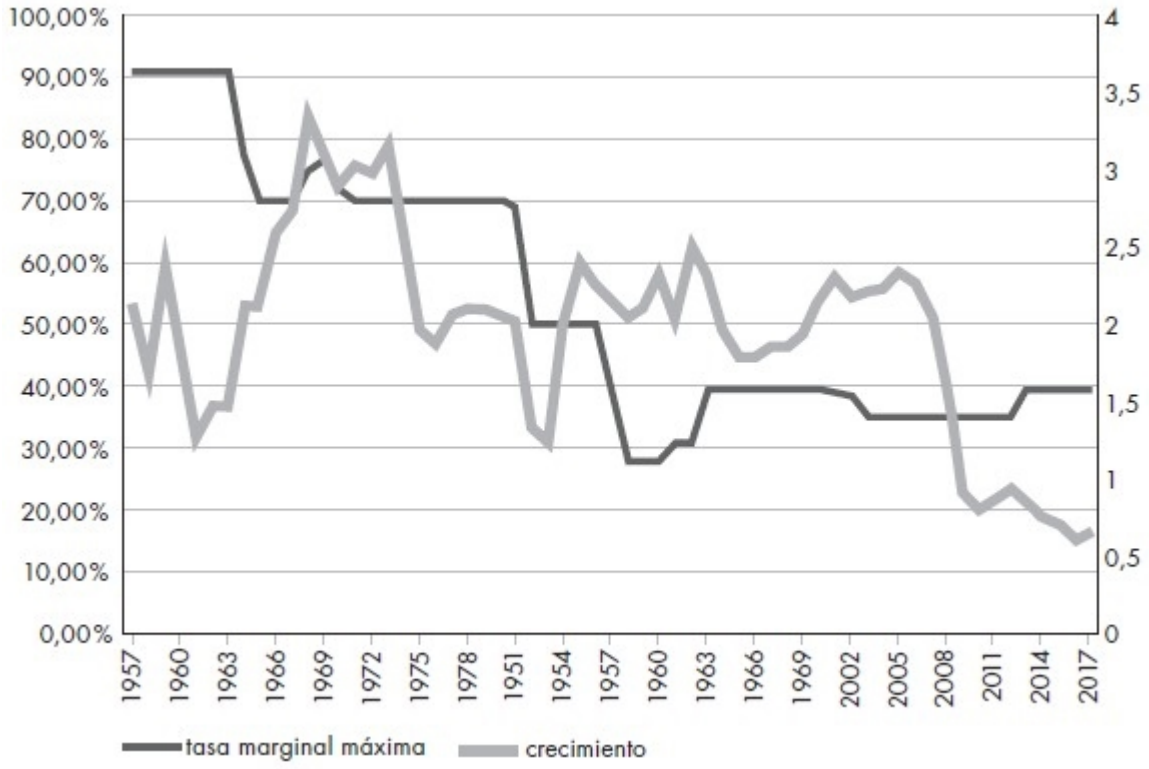
Un comentario aparte: ¿qué pasaría si tenemos en cuenta la realidad de que los mercados no son perfectamente competitivos, de que existe mucho poder en manos de los monopolios? La respuesta es que esto casi seguramente justifica impuestos todavía más altos, dado que son las personas de ingresos elevados las que supuestamente obtienen muchas de esas rentas monopolistas.

Así que AOC, lejos de demostrar su locura, está perfectamente en línea con una investigación económica seria (he oído que ha estado hablando con algunos economistas muy buenos). Sus

críticos, en cambio, son los que tienen ideas políticas alocadas, y la política fiscal está en el centro de su insensatez.

Verán: los republicanos casi de manera generalizada defienden los impuestos bajos a los ricos, con el argumento de que los recortes fiscales a los más ricos tendrán enormes beneficios en la economía. Esta afirmación se basa en la investigación de... bueno, de nadie. No existe ningún cuerpo de investigación serio que sustente las ideas fiscales del Partido Republicano, porque la evidencia existente está en contra de esas ideas de manera abrumadora.

FIGURA 4. TASA MARGINAL MÁXIMA Y CRECIMIENTO



Fuentes: Urban-Brookings Tax Policy Center, U.S. Bureau of Economic Analysis.

Analicen la historia de la tasa marginal superior del impuesto sobre la renta, izquierda, en comparación con el crecimiento en el PIB real per cápita. (A la derecha, medido durante diez años, para compensar fluctuaciones a corto plazo.)

Lo que vemos es que Estados Unidos solía cobrar impuestos muy elevados a los ricos —más elevados de los que propone AOC— y le fue bien. Desde entonces las tasas fiscales han disminuido y si algo podemos decir es que a la economía le ha ido menos bien.

¿Por qué los republicanos se apegan tanto a una teoría fiscal que no tiene apoyo alguno por parte de los economistas neutrales y que refutan todos los datos disponibles? Bueno, pregúntense quién se beneficia de los bajos impuestos a los ricos y la respuesta es obvia.

Además, dado que las arcas del partido exigen adhesión a una economía absurda, el partido prefiere a «economistas» que son un fraude evidente y que ni siquiera pueden falsear sus cálculos de manera efectiva.

Esto me lleva de vuelta a AOC y el continuo esfuerzo para retratarla como una chica ignorante y poco de fiar. Bueno, en cuanto a la cuestión fiscal, solo está repitiendo lo que dicen los buenos economistas, y desde luego sabe más de economía que casi cualquiera en el caucus del Partido Republicano, en parte porque no «sabe» cosas que no son ciertas.

Elisabeth Warren y Teddy Roosevelt

28 de enero de 2019

Estados Unidos inventó la fiscalidad progresiva. Hubo un tiempo en que los principales políticos estadounidenses estaban orgullosos de proclamar su determinación de gravar a los más ricos, no solo por la recaudación en sí, sino para limitar la concentración excesiva del poder económico.

Theodore Roosevelt dijo en 1906: «Es importante combatir los problemas relacionados con las enormes fortunas que se han amasado», algunas de las cuales «han superado los límites saludables».

De nuevo nos encontramos en una era de extraordinaria riqueza concentrada en las manos de unos cuantos: el valor neto del 0,1% de los estadounidenses más ricos es casi igual al valor combinado de 90% de los más pobres. Y esta concentración de la riqueza va aumentando; como afirmó Thomas Piketty en una célebre frase de su libro *El capital en el siglo XXI*, parece que nos dirigimos hacia una sociedad dominada por vastas fortunas, a menudo heredadas.

¿Podrán los políticos actuales estar a la altura del desafío? Pues bien, Elizabeth Warren presentó una propuesta impresionante para gravar a quienes poseen una riqueza extrema. Al margen de que se convierta en la candidata demócrata para la presidencia, es positivo para el partido que un plan tan brillante y atrevido genere debate.

La propuesta de Warren incluye un impuesto anual del 2% al valor neto de cada hogar por encima de los 50 millones de dólares, más un 1% adicional al patrimonio que supere los 1.000 millones de

dólares. Esta propuesta se divulgó junto con un análisis de Emmanuel Saez y Gabriel Zucman, de la Universidad de Berkeley, dos de los expertos más destacados del mundo en desigualdad.

Saez y Zucman calculan que este impuesto afectaría solo a un número pequeño de personas muy ricas, alrededor de 75.000 hogares. Pero como estos hogares son tan ricos, representaría una enorme cantidad para la recaudación, alrededor de 2,75 billones de dólares en la siguiente década.

Que nadie se engañe: es un plan muy radical.

Le pregunté a Saez cuánto recaudaría la proporción de la renta (en vez del patrimonio) que la élite económica paga en impuestos. Según las cifras que obtuvo, elevaría la tasa de impuestos promedio para el 0,1% más rico del 36 al 48%, y colocaría el promedio de impuestos gravados al 0,01% más rico en el 57%. Son números muy altos, aunque son comparables, en general, con las tasas de impuestos promedio de los años cincuenta.

¿Sería posible aplicar este plan? ¿Los ricos no encontrarían la forma de darle la vuelta? Saez y Zucman opinan, basándose en la experiencia de Dinamarca y Suecia —países que solían tener impuestos al patrimonio significativos—, que no provocaría una evasión a gran escala si se aplicara a todos los activos y se hiciera cumplir de manera efectiva.

¿No perjudicaría a los incentivos? Probablemente, no mucho. Pensemos en ello: ¿cuánto disuadiría a los empresarios la perspectiva de que, si sus grandes ideas tuvieran éxito, tendrían que pagar impuestos adicionales por sus «segundos» 50 millones de dólares?

Es cierto que el plan de Warren limitaría la capacidad de quienes ya son increíblemente ricos de incrementar aún más sus fortunas y legárselas a sus herederos. Sin embargo, frenar o revertir nuestra deriva hacia una sociedad regida por dinastías oligárquicas es una cualidad, no un defecto.

Y también me han llamado la atención las reacciones de expertos en cuestiones fiscales como Lily Batchelder y David Kamin; aunque no respaldan necesariamente el plan de Warren, es evidente que lo consideran serio y digno de consideración. Kamin escribe que «ha abordado un problema real» y ha «apostado fuerte, como debe ser». *The New Times* afirma que Warren ha estado «empollando a fondo»; bueno, ha impresionado a los *nerds*.

Con todo, hay que preguntarse si ideas tan atrevidas tienen futuro en la política estadounidense del siglo XXI. Por supuesto, los aguafiestas habituales ya comparan a Warren con Nicolás Maduro e incluso con Iósif Stalin, a pesar de que en realidad es más parecida a Teddy Roosevelt o, en todo caso, a Dwight Eisenhower. Un aspecto más importante es, me parece, que gran parte de la sabiduría política convencional todavía supone que las propuestas para aumentar de manera considerable los impuestos a los ricos son demasiado de izquierdas para los electores estadounidenses.

Sin embargo, los sondeos muestran un apoyo abrumador a la idea de subir los impuestos a los ricos. Una encuesta reciente revelaba que el 45% de quienes se identifican como republicanos apoya la propuesta de Alexandria Ocasio-Cortez de imponer una tasa del 70% a los más ricos.

Por cierto, las encuestas también muestran un enorme respaldo público a un aumento, no a un recorte, del gasto en Medicare y la Seguridad Social. Pero, por extraño que parezca, rara vez los políticos que piden una «reforma de las prestaciones» son descalificados por estar demasiado a la derecha como para tomarlos en serio.

Y no solo las encuestas indican que un ataque valiente contra la desigualdad económica podría ser factible políticamente. Los politólogos que estudian el comportamiento de los multimillonarios han descubierto que, aunque muchos de ellos presionan para que se bajen los impuestos, lo hacen más o menos en secreto, probablemente porque son conscientes de lo impopular que es su postura. Por cierto, esta «política sigilosa» explica por qué los

multimillonarios pueden parecer mucho más progresistas de lo que en realidad son; solo los pocos progresistas que hay entre ellos se pronuncian en público.

La conclusión es que podría haber mucho más margen para aplicar un programa progresista audaz del que han soñado la mayoría de los comentaristas políticos. Y Elizabeth Warren ha dado un paso importante en ese sentido, empujando a su partido a apostar fuerte. Confiemos en que sus rivales, algunos de los cuales son también impresionantes, sigan su ejemplo.

11

Guerras comerciales

Las *globobadas* y la reacción en contra

Inicié mi carrera profesional trabajando sobre el comercio internacional. Mi labor en este ámbito y en el tema relacionado de la geografía económica (el comercio y la localización de la producción en el espacio en general, y también dentro de los países y entre ellos) es la más citada en Google Scholar y me valió el premio sueco.

Así pues, estoy facultado para contar un pequeño y sucio secreto: el comercio internacional y la política comercial internacional no son tan importantes como la gente piensa.

No quiero decir que no sean importantes. En realidad, son cruciales para muchos países: si, por ejemplo, Bangladesh perdiera la capacidad de vender productos que requieren mucha mano de obra, principalmente ropa, en los mercados mundiales, el país podría sufrir, literalmente, una hambruna masiva. Sin embargo, en el caso de países grandes como Estados Unidos lo que hagamos con respecto al comercio, esté bien o mal, es mucho menos importante que, por ejemplo, el lío que hemos montado con la asistencia sanitaria.

Sin embargo, el comercio internacional ocupa un lugar especial en el discurso tanto económico como político por varias razones.

A los economistas les encanta insistir en los beneficios del comercio internacional porque es uno de esos lugares donde la economía realmente proporciona información que a la mayoría de la gente se le escapa.

A muchas personas les parece de sentido común que un país gane cuando registra un superávit comercial, es decir, cuando vende más de lo que compra; que un país no pueda competir si es menos productivo que sus socios comerciales; que si un país consigue

vender productos basados en salarios bajos en lugar de en una elevada productividad, tenga que ser perjudicando los niveles de vida de otros países.

A los economistas les encanta explicar por qué nada de esto es cierto. El comercio, por lo general, beneficia a ambas partes de la transacción, registren un déficit o un superávit (aunque no beneficia necesariamente a todas las personas en el interior de cada país). Incluso los países con baja productividad pueden beneficiarse del comercio concentrándose en las cosas que hacen menos mal (que es donde es relevante el ejemplo de Bangladesh). Estos países con baja productividad ofrecen necesariamente a sus trabajadores salarios bajos, pero eso no perjudica a los países más ricos, ya que esos salarios bajos les permiten comprar baratos bienes que requieren mucha mano de obra mientras ellos producen otras cosas.

Así pues, los economistas hablan mucho del comercio, probablemente más de lo que el tema se merece, porque es un ámbito en el que se sienten triunfantes intelectualmente.

A las personas que reflexionan mucho sobre las relaciones internacionales también les gusta hablar del comercio porque el actual sistema de comercio que rige el mundo es uno de los triunfos de la diplomacia internacional. Antes de la segunda guerra mundial, los países imponían aranceles (impuestos a las importaciones) y cuotas que limitaban las importaciones cuando les venía en gana, y normalmente afirmaban actuar en aras del interés nacional, pero a menudo también respondían a intereses internos particulares. Sin embargo, después de la guerra se fueron sumando cada vez más países a un sistema basado en normas, en el que las naciones negocian entre sí los aranceles, y con el tiempo establecieron procedimientos cuasi judiciales para resolver las disputas cuando un país acusa a otro de infringir las normas.

Este sistema fue creado con el convencimiento de que haría al mundo más rico. Pero eso no fue todo: también se pretendía promover la paz. Los estadistas estadounidenses que crearon el sistema moderno de comercio mundial, especialmente Cordell Hull,

el veterano secretario de Estado de Franklin D. Roosevelt, creían que el comercio contribuía a garantizar la paz y la prosperidad. Por tanto, el sistema mundial de comercio formaba parte del conjunto de instituciones de la posguerra, como la OTAN y la ONU, que parecían ayudar efectivamente a que el mundo evitara grandes guerras.

Y mientras tanto, el sistema de comercio creó gradualmente un mundo no de comercio totalmente libre, sino de bajos aranceles a la mayoría de los productos manufacturados.

Por último, los debates sobre el comercio internacional (en realidad, sobre prácticamente cualquier cosa que incluya la palabra «internacional») son imanes para las personas a las que atraen las «globobadas», la charla grandilocuente sobre cosas importantes.

Naturalmente, todo aquello que embelesa a los economistas, a los expertos en relaciones internacionales y a los «globobos» también inspira una reacción en contra. Durante algunos años, esta provino principalmente de la izquierda, de agrupaciones sindicales que afirmaban, con cierta razón, que el crecimiento del comercio estaba ejerciendo una presión a la baja en los salarios de los obreros, y de grupos más radicales que ven en el comercio mundial una especie de versión sobrealimentada del capitalismo desenfrenado.

Sin embargo, existe también una reacción en contra del comercio bastante diferente, que no tiene nada que ver con las preocupaciones por la justicia social. Proviene de hombres de negocios que no se toman bien que les digan que sus instintos racionales sobre el comercio están equivocados y responden reforzando sus puntos de vista, rechazando no solo las afirmaciones sobre los beneficios del comercio, sino demonizándolas. Algunos todavía recordamos a Ross Perot, que advirtió que el libre comercio con México produciría un «fuerte sonido de succión» cuando la industria estadounidense se trasladara al sur.

En 2016, una persona con esta clase de sensibilidad antiintelectual, que cree que su instinto es más listo que cualquiera de los llamados «expertos», se convirtió en presidente de Estados

Unidos. A veces uno se encuentra a personas que intentan argumentar que Donald Trump es más sofisticado de lo que parece, que en realidad no cree que cada vez que registramos un déficit comercial alguien está robando los valiosos fluidos corporales de Estados Unidos. Sin embargo, todas las pruebas disponibles indican que esto es exactamente lo que cree.

Y esta es la cuestión: Estados Unidos no solo es un enorme actor en la economía mundial, también nuestra legislación sobre el comercio interior fue concebida para limitar la política de intereses especiales en el Congreso y lo consiguió otorgando un inmenso poder discrecional al presidente. Por consiguiente, Trump está en condiciones de causar una extraordinaria cantidad de estragos en el sistema de comercio mundial. Los artículos de esta sección describen parte de esos estragos.

¡Oh, qué guerra comercial tan agitada!

8 de marzo de 2018

Existe un consenso casi universal entre economistas y líderes empresariales acerca de que los aranceles al acero y el aluminio que desea Donald Trump son una mala idea, y que la guerra comercial generalizada que provocarán esos aranceles sería destructiva. Sin embargo, las posibilidades de esquivar este desastre de política son pequeñas, porque este es el ejemplo por antonomasia de Trump siendo Trump.

De hecho, los aranceles tal vez sean lo más trumpiano que haya hecho Trump hasta ahora.

Después de todo, el comercio (como el racismo) es uno de los asuntos en los cuales Trump siempre ha sido consistente a lo largo de los años. Ha pasado décadas despotricando en contra de otros países que, según él, perjudican a Estados Unidos por aprovecharse de nuestros mercados relativamente abiertos. Además, si sus puntos de vista se basan en una comprensión nula de los problemas o incluso de los hechos básicos, bien, el trumpismo tiene como único principio la ignorancia beligerante generalizada.

Pero, esperen, eso no es todo. Hay una razón por la que tenemos acuerdos comerciales internacionales y no es porque queramos protegernos de las prácticas injustas de otros países. Más bien, el verdadero objetivo es protegernos de nosotros mismos: limitar las políticas de los grupos de presión y la corrupción descarada que solía imperar en la política comercial.

Sin embargo, los trumpócratas no creen que la corrupción y el influjo perniciosos de estos grupos sea un problema. Se podría decir que el sistema de comercio mundial está diseñado, en buena parte,

para evitar que personas como Trump tengan demasiada influencia. Por supuesto que quiere destrozarlo.

Unos pocos antecedentes: al contrario de lo que algunos creen, los manuales de economía no dicen que el libre mercado sea una situación favorable para todos. En cambio, la política comercial involucra conflictos de interés muy reales. Pero estos se dan de una forma abrumadora entre grupos dentro de cada país, en vez de entre países. Por ejemplo, una guerra comercial en contra de la Unión Europea volvería pobre a Estados Unidos en general, aunque la UE no tomara represalias (lo cual sí haría). No obstante, beneficiaría a algunas industrias que se enfrentan a una fuerte competencia europea.

Además, el problema es el siguiente: los grupos pequeños que se benefician del proteccionismo suelen tener mayor influencia política que los grupos más grandes que se ven perjudicados. Por esta razón, era habitual que el Congreso aprobara proyectos de ley comerciales destructivos, como la infame Ley de Aranceles Smoot-Hawley de 1930: de un modo u otro, un número suficiente de congresistas fueron sobornados con el fin de promulgar una legislación que casi todos sabían que era mala para la nación en su conjunto.

Sin embargo, en 1934, Franklin Delano Roosevelt introdujo una nueva forma de abordar la política comercial: acuerdos recíprocos con otros países, en los cuales intercambiaríamos aranceles rebajados a sus exportaciones por aranceles rebajados a las nuestras. Esta estrategia generó una nueva serie de grupos de presión: los exportadores, quienes podían ofrecer un contrapeso a la influencia de los grupos de presión que buscaban protección.

La estrategia de acuerdos recíprocos de Roosevelt provocó que se revirtiera rápidamente la Smoot-Hawley, y después de la guerra evolucionó en una serie de acuerdos comerciales a nivel global que crearon un sistema comercial en el mundo que es supervisado en la actualidad por la Organización Mundial del Comercio. De hecho, Estados Unidos rehízo la política comercial del mundo a su propia

imagen. Y funcionó: los acuerdos globales que evolucionaron de la estrategia de aranceles recíprocos redujo de manera importante las primas comerciales en todo el planeta, al mismo tiempo que establecieron reglas que limitaban a los países a dar marcha atrás en el cumplimiento de sus compromisos.

El efecto total de la evolución del sistema comercial del mundo ha sido muy beneficioso. La política arancelaria, que solía ser uno de los aspectos más sucios y corruptos de la política en Estados Unidos y en todos los rincones del planeta, se ha vuelto (aunque no perfecta) notablemente limpia.

Además, yo añadiría que los acuerdos comerciales a nivel mundial son un ejemplo sorprendente y alentador de cooperación internacional eficiente. En ese sentido, son una contribución verdadera, aunque difícil de medir, a la gobernanza democrática y la paz mundial.

Pero llegó Trump.

Conforme a la ley comercial de Estados Unidos, escrita para estar en consonancia con nuestros acuerdos internacionales, el presidente puede imponer aranceles bajo ciertas condiciones estrechamente definidas. Sin embargo, es evidente que los aranceles al acero y el aluminio, que han sido justificados apelando a la seguridad nacional —un argumento obviamente falso—, no pasan la prueba.

Así que, de hecho, Trump está violando las leyes estadounidenses y sacrificando el sistema mundial de comercio a su favor. Si esta situación llega a convertirse en una guerra comercial a gran escala, volveremos a vivir como en los viejos y terribles tiempos. Una vez más, la política arancelaria estará regida por el tráfico de influencias y los sobornos, ya no digamos los intereses nacionales.

Sin embargo, eso no molestará a Trump. Después de todo, en esencia tenemos una Agencia de Protección Ambiental que beneficia a los contaminadores, un Departamento del Interior que dirige gente que quiere saquear las tierras federales, un Departamento de

Educación gestionado por una industria educativa que busca la rentabilidad, etc. ¿Por qué la política comercial tendría que ser un caso distinto?

Es verdad que muchas de las grandes empresas y de los ideólogos del libre mercado, quienes pensaban que tenían a Trump de su lado, están horrorizados con sus medidas en el tema del comercio. Pero ¿qué esperaban? Nunca hubo una buena razón para pensar que la política comercial estaba a salvo de las depredaciones de Trump.

Un manual de guerra comercial
3 de junio de 2018

En este momento parece estar en marcha una guerra comercial trumpiana y algunos lectores me han preguntado cómo es posible. Después de todo, el Congreso no ha votado anular nuestros acuerdos comerciales y cabe sospechar que tampoco lo haría ni siquiera si Trump solicitara este tipo de legislación: por lo visto, a muchos republicanos no les incomoda que exista la certeza casi absoluta de que conspiró con una potencia extranjera hostil y de que actualmente está obstruyendo la justicia; sin embargo, las actuaciones políticas que podrían bloquear y devaluar muchos activos empresariales son algo totalmente distinto.

Entonces, ¿cómo es que Trump tiene autoridad para hacer esto? Y ¿cuáles son las consecuencias para el mundo? Me parece que este podría ser un buen momento para escribir un breve manual no académico sobre cómo funciona el sistema de comercio y la política comercial estadounidense dentro del mismo.

La cuestión clave que hay que entender sobre este asunto es que el argumento en favor de libre comercio de la teoría económica básica desempeña un papel muy pequeño en la política actual, especialmente en las negociaciones comerciales. Esto no se debe a que los responsables políticos rechacen este argumento o no lo comprendan; algunos lo hacen y otros no, pero en cualquier caso no supone mucha diferencia. (En honor a la verdad, existe bibliografía académica que sostiene que la economía subyacente es más importante de lo que estoy sugiriendo, un trabajo que considero admirable, pero poco convincente.)

Es cierto que, en los últimos ochenta años, Estados Unidos ha procurado liberalizar más el comercio gradualmente; esto reflejaba en parte la influencia (muy) indirecta de la teoría económica y en parte la creencia en que una mayor integración económica era buena para la paz y la alianza del mundo libre. Sin embargo, el proceso mediante el que se buscó esa liberalización del comercio tenía que ver con el realismo político y no con ideales abstractos.

Y lo que significa el realismo político en el comercio es que los intereses del productor importan mucho más que los del consumidor, porque los productores tienden a estar mucho más organizados y ser mucho más conscientes de lo que hay en juego en cualquier política comercial. Un ejemplo clásico es el del azúcar: durante muchos años, las cuotas de importación de Estados Unidos mantuvieron los precios en el país varias veces por encima de los niveles mundiales. Los beneficios de esta política fueron a parar a algunos millares de productores de azúcar, reportando a cada uno de ellos decenas o centenares de miles de dólares al año. Los costes se repartieron entre decenas de millones de consumidores, de los que la inmensa mayoría no tenía ni idea de que existiera una cuota de importación.

Dada esta asimetría en la representación, cabría esperar que los intereses de los sectores que compiten con las importaciones predominen en prácticamente todo lo que podemos producir aquí, provocando un alto grado de proteccionismo. Y así era, de hecho, como solía funcionar la política comercial hasta los años treinta.

Pero entonces Franklin D. Roosevelt promulgó la Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos (RTAA, por sus siglas en inglés), un sistema, inicialmente, de negociaciones bilaterales en el que Estados Unidos acordaría reducir los aranceles gravados a los productos extranjeros si los gobiernos extranjeros hacían lo mismo con los nuestros. Esto sirvió para cambiar el cálculo político, poniendo de relieve los intereses de los sectores exportadores. Las empresas estadounidenses que compiten con las importaciones

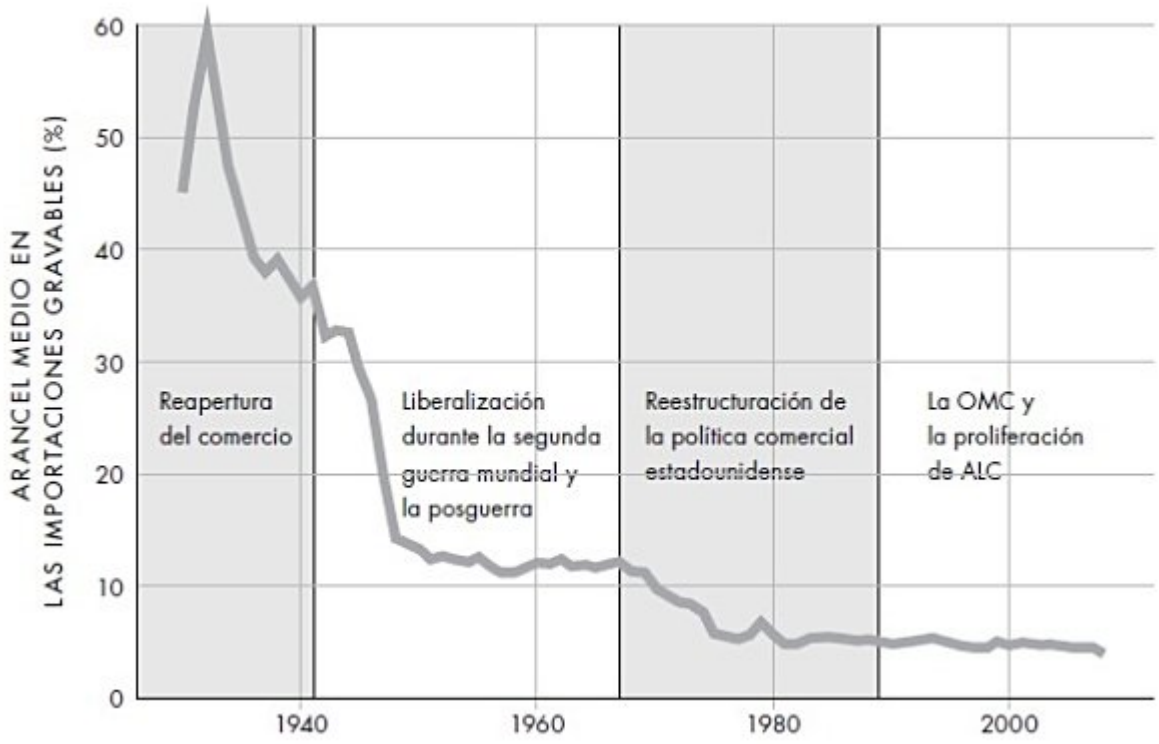
todavía podrían pedir protección, pero tendrían que enfrentarse al contrapeso de los exportadores estadounidenses exigiendo acuerdos que les dieran acceso a los mercados extranjeros.

Se podría decir que la RTAA se basaba en un mal planteamiento económico, que incorporaba el supuesto mercantilista de que las exportaciones son buenas y las importaciones, malas. Sin embargo, se trataba de una forma ilustrada de mercantilismo, que creó un proceso que dio buenos resultados económicos en general.

Para que este proceso funcionara, el Congreso necesitaba apartarse de los detalles de la política comercial; en su lugar, permitiría que el poder ejecutivo negociara acuerdos y después votara a favor o en contra de ellos. El resultado, incluso antes de la segunda guerra mundial, fue un significativo retroceso en los aranceles.

Entonces, en 1947, Estados Unidos y sus socios establecieron el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), que, básicamente, creaba una versión multilateral del mismo sistema. Pienso en el GATT como en un sistema de palancas y trinquetes. Las palancas (el mecanismo utilizado para liberalizar el comercio gradualmente) consistían en complejas negociaciones («rondas») que se tradujeron en reducciones arancelarias. Los trinquetes, que impedían el retroceso, consistían en normas que impedían a los países renegar de sus compromisos anteriores, excepto en determinadas circunstancias.

FIGURA 1. ARANCELES ESTADOUNIDENSES PONDERADOS SEGÚN EL COMERCIO EXTERIOR A LAS IMPORTACIONES GRAVABLES Y PERÍODOS HISTÓRICOS, 1930-2008.



Fuente: Recopilación de la USITC a partir de estadísticas del Departmento de Comercio de Estados Unidos.

¿Por qué hay excepciones? El realismo político, de nuevo. Los creadores del sistema de comercio se dieron cuenta de que este necesitaba cierta flexibilidad, que un sistema de normas demasiado rígido acabaría siendo frágil y se desmoronaría sometido a la presión de los acontecimientos. Así pues, se otorgó a los países el derecho a imponer nuevos aranceles en las siguientes circunstancias (los abogados especializados en comercio saben que estoy simplificando en exceso, pero la esencia vendría a ser esta):

- Perturbación del mercado: un repentino aumento de las importaciones demasiado rápido como para que los productores nacionales se ajusten, en cuyo caso se les podría dar cierto respiro.
- Seguridad nacional: asegurarse de no depender de potenciales enemigos para bienes cruciales.

- Prácticas desleales: aranceles para contrarrestar, por ejemplo, las exportaciones subvencionadas.
- *Dumping*: cuando las empresas extranjeras parecen estar vendiendo productos a un precio inferior a su coste en un intento de establecer su dominio en el mercado.

En Estados Unidos, ¿quién determina cuándo se aplica una de estas justificaciones? No es el Congreso: eso volvería a abrir la caja de Pandora que Franklin D. Roosevelt cerró en 1934. En su lugar, se supone que el poder ejecutivo debe seguir un procedimiento cuasi judicial, en el que los organismos de investigación determinan si se cumple una de esas condiciones y después el presidente decide si tomar o no medidas.

Pero ¿qué ocurre si Estados Unidos actúa, pero nuestros socios comerciales no lo consideran justificado? (O, a la inversa, ¿qué pasa si Estados Unidos se opone a las acciones de otro país?) Pueden solicitar un arbitraje internacional, algo que era muy engorroso hasta la creación de la Organización Mundial del Comercio en 1993, pero que ahora normalmente procede con bastante rapidez.

Y luego, ¿qué? Supongamos que la OMC descubre que un país ha actuado indebidamente; ¿qué poder tiene para hacer valer su resolución? Directamente, ninguno: no hay una flota de helicópteros negros con base en Ginebra y lista para precipitarse contra los malhechores. En su lugar, la OMC declara efectivamente que la nación infractora está fuera de la ley, otorgando a los socios comerciales agraviados el derecho a tomar represalias como consideren oportuno.

Históricamente, esa amenaza ha funcionado: países que perdieron casos de la OMC por lo general dan marcha atrás y cambian sus políticas. ¿Por qué? Porque todo el mundo era consciente de que si las cosas se descontrolaban, podríamos acabar envueltos en una guerra comercial que arruinaría setenta años de progreso.

Lo que nos lleva a Trump.

El sistema mundial de comercio es en realidad una estructura bastante notable, un marco que siempre ha generado un alto nivel de cooperación mundial. Ha sido bastante robusto incluso frente a perturbaciones graves: muy especialmente, el mundo no registró un importante resurgimiento del proteccionismo después de la crisis financiera de 2008. Sin embargo, nunca fue concebido para enfrentarse a un gran líder mundial que desprecia cualquier cosa que se parezca al estado de derecho.

Anteriores presidentes han utilizado su autoridad para imponer aranceles y no siempre por los mejores motivos. Incluso Obama impuso un arancel temporal de «perturbación del mercado» a los neumáticos chinos. No obstante, siempre han sido cautos: sus medidas arancelarias fueron limitadas y la base económica de sus acciones era cuando menos vagamente defendible.

Pero Trump ha seguido adelante e impuesto aranceles utilizando el argumento de la seguridad nacional en un contexto que no tiene sentido. No hay ningún argumento coherente acerca de por qué las importaciones canadienses de aluminio representan una amenaza para la seguridad nacional; aún habrá menos justificación si hace lo mismo con los automóviles. De hecho, su administración ni siquiera está intentando fingir que intervengan verdaderas preocupaciones en materia de seguridad nacional. Lo hace simplemente porque puede.

Y lo que es peor, no hay un resultado final obvio. ¿Qué pueden ofrecer los chinos, por no hablar de los europeos y los canadienses, para satisfacerle? ¿El fin de los déficits comerciales de Estados Unidos? Eso no es algo que la política comercial pueda o deba ofrecer.

Y claro que todo el resto del mundo está furioso con Estados Unidos. Eso es importante, porque la política comercial es inherentemente política; incluso si hacer grandes concesiones a Trump fuera una buena estrategia económica, lo que no está nada claro, nuestros aliados democráticos (¿ex aliados?) no van a estar de humor para sumarse.

Así pues, ahora ya saben por qué Trump tiene poder para hacer lo que hace y por qué es un asunto tan importante y perjudicial.

Volver a corromper los aranceles

20 de septiembre de 2018

En tiempos normales, el anuncio de Donald Trump sobre su intención de imponer aranceles por valor de 200.000 millones de dólares a las mercancías chinas, lo que nos acercaría a una guerra comercial total, habría dominado los titulares durante días. Tal y como están las cosas, la noticia ha pasado casi desapercibida, ahogada por todos los demás escándalos que hay en marcha. Pero los aranceles de Trump son realmente un problema, un gran problema. Su impacto económico directo será moderado, aunque ni mucho menos trivial. Pero las cifras no lo son todo. La política comercial trumpiana ha destruido, casi alegremente, las reglas que el propio Estados Unidos creó hace más de ochenta años, reglas pensadas para garantizar que los aranceles reflejasen las prioridades del país, no el poder de intereses particulares. Podría decirse que Trump vuelve a corromper los aranceles. Y el daño será duradero.

Hasta la década de 1930, la política comercial estadounidense era sucia y disfuncional. No es solo que los aranceles en general fuesen elevados, sino que el grado de protección arancelaria y a quién se le imponía se decidía mediante una batalla campal de regateo entre intereses particulares.

Los costes de este tira y afloja iban más allá de la economía: debilitaron la influencia de Estados Unidos y perjudicaron al mundo en su conjunto. Lo que resulta más significativo es que, tras la primera guerra mundial, Estados Unidos exigió a los países europeos que pagasen sus deudas de guerra, lo que significaba que estos

debían obtener dólares a través de sus exportaciones, pero al mismo tiempo, Estados Unidos impuso unos aranceles elevados que bloqueaban esas exportaciones obligadas.

Pero el juego cambió en 1934, cuando Franklin D. Roosevelt introdujo la Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos. En lo sucesivo, los aranceles habrían de negociarse mediante acuerdos con gobiernos extranjeros, lo que despertaría en los sectores exportadores un interés por los mercados abiertos. Y estos acuerdos serían sometidos a una votación en el Congreso o en el Senado, y así se reduciría la capacidad de los grupos de interés para comprar un tratamiento especial.

Esta innovación estadounidense se convirtió en el patrón de un sistema de comercio global, que culminó en la Organización Mundial de Comercio. Y la política arancelaria dejó de ser famosa por su suciedad y se convirtió en una política extraordinariamente limpia.

Ahora bien, los creadores de este sistema sabían que necesitaba cierta flexibilidad para seguir siendo políticamente viable. De modo que a los gobiernos se les otorgó el derecho a imponer aranceles en un conjunto limitado de circunstancias: para dar a algunos sectores tiempo para adaptarse a un aumento de las importaciones; para responder a prácticas extranjeras injustas; o para proteger la seguridad nacional. Y en Estados Unidos, el poder de imponer estos aranceles especiales recayó en el ejecutivo, con la condición de que desarrollara esta competencia de manera moderada y juiciosa.

Y entonces llegó Trump.

Hasta ahora, el presidente ha impuesto aranceles a importaciones estadounidenses valoradas en 300.000 millones, con tasas que pueden llegar hasta el 25%. Aunque él y su equipo siguen afirmando que es un impuesto a extranjeros, es de hecho una subida de impuestos para Estados Unidos. Y puesto que la mayor parte de los aranceles se aplican a materias primas y otros insumos para las empresas, esta política tendrá probablemente un efecto paralizador en la inversión y en la innovación.

Pero el puro impacto económico no es más que una parte de la historia. La otra es la perversión del procedimiento. Hay normas acerca de cuándo puede un presidente imponer aranceles; Trump ha cumplido, a duras penas, la letra de esas normas, pero se ha burlado de su espíritu. ¿Bloquear las importaciones de Canadá en nombre de la seguridad nacional? ¿De verdad?

Incluso el gran anuncio sobre China, supuestamente como respuesta a las prácticas comerciales injustas, fue básicamente un amaño. China es a menudo un mal actor en la economía internacional. Pero se supone que este tipo de arancel de represalia debe responder a políticas concretas y ofrecer al país afectado una forma clara de satisfacer las exigencias estadounidenses. Lo que Trump ha hecho, por el contrario, es atacar basándose principalmente en una vaga sensación de agravio, sin que se vislumbre su final.

En otras palabras, en lo que a aranceles se refiere, como respecto a muchas otras cosas, Trump básicamente ha suspendido el sistema de derecho y lo ha sustituido por sus caprichos personales. Y esto tendrá dos consecuencias desagradables. En primer lugar, abre la puerta a la corrupción de siempre. Como ya he dicho, la mayoría de los aranceles afectan a los insumos de las empresas, y algunas están recibiendo un trato especial. Por consiguiente, se han impuesto aranceles considerables a la importación de acero, pero a algunos consumidores de acero —incluida la filial estadounidense de una empresa rusa sancionada— se les ha concedido el derecho a importar acero sin pagar aranceles. (La exención de la subsidiaria rusa fue revocada después de que se hizo pública, y los funcionarios afirmaron que se trataba de un «error administrativo».)

¿Cuáles son, entonces, los criterios de estas exenciones? Nadie lo sabe, pero hay muchas razones para creer que se ha desatado el favoritismo político.

Aparte de eso, Estados Unidos ha echado por la borda su credibilidad negociadora. En el pasado, los países que firmaban acuerdos con Estados Unidos creían que un trato es un trato. Ahora

saben que, por muchos documentos que Estados Unidos firme concediéndoles acceso a sus mercados, el presidente no dudará en bloquear sus exportaciones, basándose en razones capciosas, siempre que le venga en gana.

En resumen, aunque es posible que los aranceles de Trump no sean tan grandes (todavía), ya nos han convertido en un socio no fiable, un país cuya política comercial está guiada por el amiguismo político, y que tiene muchas probabilidades de incumplir sus promesas siempre que le parezca conveniente. Por alguna razón, no creo que esto vuelva a hacer grande a Estados Unidos.

12

Desigualdad

El sesgo de Estados Unidos

Crecí en una sociedad de clase media. No era igualitaria en absoluto: los directivos de las grandes empresas cobraban, por término medio, unas veinte veces más que el trabajador promedio. No obstante, la impresión generalizada era que todos, salvo un pequeño grupo de personas, vivíamos en el mismo universo material.

Eso ya no es así. Los directivos ahora cobran más de trescientas veces más que el trabajador promedio. Otros grupos con ingresos elevados también han obtenido enormes beneficios, mientras que los salarios de los trabajadores corrientes, ajustados a la inflación, o han subido con moderación o no han aumentado nada en las últimas cuatro décadas.

El sesgo de Estados Unidos, el trasvase de un porcentaje creciente de los ingresos a una élite reducida, ya se hacía claramente visible a finales de los años ochenta. A muchos, entre los que me incluyo, ya nos parecía que era algo malo. No solo significaba que las familias corrientes no estaban compartiendo el progreso económico, también suponía la pérdida de la sensación de vivir en una sociedad inclusiva. Por tanto, cabía esperar un debate serio sobre las fuerzas que impulsaban el aumento de la desigualdad, y acerca de si se podía hacer algo para invertir la tendencia.

Lo cierto es que se han elaborado muchos estudios académicos sobre las causas y las consecuencias de la desigualdad. Parte de ese trabajo lo están realizando ahora mismo mis colegas del Stone Center for the Study of Socioeconomic Inequality de CUNY, que es donde yo estoy ahora.

Sin embargo también ha habido, como cabía esperar, una invasión de zombis. A fin de cuentas, el reconocimiento de que se ha registrado un enorme aumento de la desigualdad podría acarrear la exigencia de que hagamos algo al respecto. Como resultado, hubo casi desde el principio un grupo de gente que negó el problema —algo parecido a los que ahora niegan el cambio climático—, y que afirmaba que la desigualdad no estaba aumentando realmente, o que no importaba. Abordo esas afirmaciones en el primer artículo de esta sección, publicado en *The American Prospect* en 1992. No sorprenderá escuchar que los mismos argumentos que he rebatido durante todos esos años se siguen esgrimiendo en la actualidad.

Un problema más sutil que aquejó a los debates sobre la desigualdad durante muchos años implicaba tres percepciones erróneas generalizadas. La primera era que el aumento de la desigualdad tenía que ver principalmente con que a los trabajadores altamente cualificados les iba mejor que a los menos formados, en contraposición al pequeño subconjunto de los bien formados que se distanciaban de todos los demás. Hablo de ello en «Licenciados frente a oligarcas».

La segunda era la persistente afirmación, formulada de buena fe —a veces, aunque no siempre—, de que el empeoramiento de la situación de los obreros reflejaba los crecientes problemas sociales, como la decadencia de los valores familiares. En «Dinero y moralidad» sostengo que es al revés: los síntomas de declive social que percibimos en la clase obrera estadounidense son el resultado, no la causa, de la reducción de las oportunidades.

La tercera era que todo gira en torno a la tecnología, al crecimiento de la industria basada en el conocimiento, que demanda trabajadores altamente cualificados o robots que sustituyan a los trabajadores en general. Podría ser cierto, en principio. Sin embargo, como sostengo en «Los robots no tienen la culpa de los salarios bajos», los datos indican que la tecnología tiene mucho menos que ver con el aumento de la desigualdad de lo que muchos quieren creer, y que las relaciones de poder son muy importantes.

Por último, la época del aumento de la desigualdad también ha sido una era en la que se han agravado las diferencias regionales, ya que las zonas más pobres de Estados Unidos, que habían estado convergiendo con las zonas más ricas, empezaron a retroceder de nuevo. También resultó que esas zonas apostaron mayoritariamente por Donald Trump. El último artículo de esta sección aborda las causas y las consecuencias de las divergencias regionales.

Los ricos, los derechos y los hechos

Deconstruyendo el debate de la distribución de la renta

The American Prospect

Otoño de 1992

A mediados de la década de 1980, los economistas se dieron cuenta de que algo inesperado estaba sucediendo con la distribución de la renta en Estados Unidos. Después de tres décadas en las que la contribución de los salarios a los ingresos se mantuvo más o menos estable, los salarios se estaban desplomando volviendo las rentas más desiguales. Los investigadores académicos pronto comenzaron a discutir vigorosamente sobre las causas que se escondían tras este crecimiento en la desigualdad: ¿era la competencia global, las políticas públicas, el cambio tecnológico o existía algún otro factor? Lo que resultaba incontrovertible, con independencia del color político, era el hecho de que la distribución de la renta se había vuelto dramáticamente desigual.

Durante 1992, esta hasta el momento discusión académica pasó a la esfera pública ocupando portadas en el *The New York Times* y *The Wall Street Journal*, entre otras publicaciones. El debate público tuvo dos aspectos notables. Primero, la gran contundencia y ferocidad con la que los conservadores expusieron sus ideas y atacaron a sus oponentes. Segundo, el carácter extraño y, a la postre, indefendible de esta posición. Los conservadores podían haber desafiado legítimamente a quienes habían alertado sobre la creciente dispersión de la renta con el argumento de que no se debía o podía hacer nada al respecto. Sin embargo, y pese a unas pocas excepciones, en su lugar optaron por negar directamente el

hecho central de que este incremento se hubiera producido. Como los hechos no estaban de su parte, se vieron obligados a hacer un extraordinario ejercicio de distorsión estadística.

Este episodio arroja dos lecciones. En primer lugar, constituye una demostración de libro de texto sobre los usos y abusos de las estadísticas. Este artículo tiene como objeto repasar estos abusos, rastreando cómo los conservadores intentaron distorsionar los datos y por qué se equivocaban. Pero la combinación de mendacidad y pura incompetencia mostrada por *The Wall Street Journal*, el Departamento del Tesoro de Estados Unidos y un gran número de otros supuestos expertos económicos pone de manifiesto algo más: el alcance del declive moral e intelectual del conservadurismo estadounidense.

El articulo comienza con una revisión de los datos, seguida de una evaluación de los tres principales ataques conservadores sobre el incremento en la desigualdad de la renta: (1) esfuerzos por negar los hechos, a través de una mezcla de argumentos estadísticos confusos; (2) la afirmación de que el crecimiento económico récord durante los años de Reagan supera o niega cualquier aumento aparente en la desigualdad; (3) el énfasis en cómo la movilidad social hace que las comparaciones en la desigualdad de renta en un momento dado carezcan de sentido. El artículo se cierra con una última sección en que intento poner el conjunto del debate en perspectiva.

Los hechos

Existen algunas fuentes no oficiales que evidencian la creciente desigualdad en la renta disponible en Estados Unidos. Por ejemplo, la revista *Fortune* lleva mucho tiempo realizando encuestas anuales sobre la compensación salarial de los grandes directivos y altos cargos: desde mediados de la década de 1970, la remuneración de estos altos ejecutivos se ha visto incrementada con mucha más

rapidez que el salario promedio; un proceso que ha sido analizado por Graef Crystal en su *In Search of Excess*. Las encuestas realizadas por la Universidad de Míchigan también arrojan luz sobre la distribución de los ingresos, en particular sobre la dinámica del flujo de ingreso a lo largo del tiempo. También podemos hacer notar algunas evidencias de carácter anecdótico: Tom Wolfe notó la creciente demanda de apartamentos en los «edificios ilustres» de Manhattan mucho antes de que los académicos comenzaran a tomar en serio la creciente concentración de la riqueza; de hecho *La hoguera de las vanidades* contiene todo lo que hay que saber sobre el tema.

LOS DATOS CENSALES

La mayoría de los estudios académicos sobre la distribución de la renta en Estados Unidos se basan en datos del Censo oficial, compilados a partir de encuestas de población. Estos datos tienen ciertas limitaciones, a las que me referiré luego. Sin embargo, como punto de partida, estos números tienen una gran ventaja: son incontrovertibles. En el debate sobre la distribución de la renta, todavía nadie ha acusado a los datos del Censo de sesgo o distorsión (aunque no sea algo descartable algún día).

La Figura 1 muestra en un solo cuadro las grandes tendencias en la distribución de los ingresos en Estados Unidos y resume lo que debería ocupar las conciencias con respecto a los cambios experimentados durante la década de 1970. La figura muestra la tasa de crecimiento del ingreso en puntos seleccionados de la distribución de la renta en diferentes períodos.

FIGURA 1. DISTRIBUCIÓN DE GANANCIAS DE INGRESOS, 1947-1989

Percentil/años	% de incremento anual (redondeando a la décima)
20 1947-1973	2,6

	1973-1979	0,4
	1979-1989	–0,3
40	1947-1973	2,7
	1973-1979	0,4
	1979-1989	0,3
60	1947-1973	2,8
	1973-1979	0,7
	1979-1989	0,6
80	1947-1973	2,7
	1973-1979	0,6
	1979-1989	1,1
95	1947-1973	2,5
	1973-1979	1,1
	1979-1989	1,6

Fuente: U.S. Census Bureau.

La distribución de la renta se mide en percentiles. Por ejemplo, el primer conjunto de barras muestra la tasa de crecimiento de los ingresos de las familias en el percentil 20 (el quintil superior). La elección de percentiles entre 20 y 95 supone excluir los extremos. Estas exclusiones pasan por alto algunos elementos muy importantes, especialmente en la parte superior. Pese a estas limitaciones, este gráfico nos ofrece un punto de partida útil para encuadrar la cuestión.

Los tres períodos elegidos son: 1947-1973, 1973-1979 y 1979-1989. El primer período representa lo que Alice Rivlin ha llamado los «años buenos», correspondientes al gran *boom* de posguerra. Los dos períodos restantes muestran los años setenta, el período comprendido entre el pico del ciclo económico de 1973 hasta el de 1979, y los ochenta, desde el pico de 1979 hasta el pico de 1989.

¿Qué podemos observar en este primer cuadro? Primero, los datos correspondientes al período 1947-1973 muestran un crecimiento real de prosperidad en todos los tramos y de base

amplia. Durante este período, los ingresos de todos los grupos aumentaron aproximadamente al mismo ritmo, más del 2,5% anual. Entre 1973 y 1979, a medida que la economía se vio afectada por una desaceleración de la productividad y las crisis del petróleo, el crecimiento de la renta también se volvió más lento y desigual. Finalmente, surgió un nuevo patrón después de 1979: cambios en el patrón de crecimiento de la renta más lento y desigual, con unos ingresos que aumentan mucho más rápido en el extremo superior de la distribución que en el medio, y una disminución para los cohortes de menor renta.

Algunas de las críticas conservadoras que comentaré a continuación afirman que la década de 1980 presenta una tendencia normal, que no muestra nada inusual o angustiante con respecto al aumento de la desigualdad. A medida que el debate se complique, será útil retener la imagen de base que muestra la Figura 1: el «buen» crecimiento parece una zanja uniforme, mientras que el patrón de crecimiento en la década de 1980 parecería más bien una escalera, con los acomodados en el escalón superior.

Las cifras del Congreso

Los números del Censo que muestra el cuadro de la Figura 1 nos muestran la historia de forma bastante clara. Sin embargo, desde hace mucho tiempo es evidente que la historia está incompleta, ya que no muestra la evolución en los ingresos de las familias con ingresos muy altos.

Los números del Censo son poco útiles a la hora de monitorizar la evolución en la parte alta de ingresos por dos razones, una fundamental y otra accesoria. El principal problema es una cuestión técnica relacionada con la captación de los datos en este estrato económico. Los cuestionarios en los que se basa la Encuesta de población no solicitan ingresos precisos; en cambio, sí se les pide a las familias que declaren sus ingresos dentro de una serie de

categorías, de las cuales la más alta es 250.000 dólares o más. Esto significa que los datos del Censo no muestran información sobre los cambios en la suerte de las familias con ingresos lo suficientemente altos como para estar muy por encima de este umbral. La cuestión menor es que los datos del Censo no tienen en cuenta una fuente de ingresos muy relevante en las familias con mayor renta: las ganancias de capital.

Precisamente porque los datos del Censo son poco fiables cuando abordamos el análisis en los cohortes de población con ingresos muy altos, quienes usan esos datos generalmente no analizan lo que queda por encima del percentil 95; es decir, la parte que queda por debajo del 5% superior. Durante el período 1947-1973, cuando los ingresos de todos los tramos incrementan aproximadamente en la misma tasa, la insuficiencia en los datos del Censo en el extremo superior no resulta relevante. Sin embargo, en la década de 1980, cuando los ingresos en los cohortes de mayor renta se incrementan sustancialmente más rápido en comparación al percentil 95, estas limitaciones en los datos se hacen más evidentes.

Se trata de una limitación que ya se podía intuir observando la Figura 1: dado que los datos disponibles muestran que cuanto más alto nos situamos en los diferentes tramos de distribución de la renta, mayores son los ingresos, se podría suponer razonablemente que lo mismo es cierto en los casos para los que no tenemos datos disponibles. Uno podría esperar encontrar que la desigualdad dentro del 5% superior ha aumentado, lo que implica un mayor incremento de la renta en, por ejemplo, el percentil 99 que en el 95.

También se podría intuir, aunque es menos evidente, que la renta crece de forma especialmente rápida en la parte superior. En particular, los datos con respecto a los salarios de los altos ejecutivos de Graef Crystal sugirieron una triplicación de la remuneración de estos trabajadores en relación al salario medio, mientras que prácticamente todos los observadores sociales han notado una aparente explosión de riqueza en la cúspide. Únicamente faltaba una constatación estadística sólida.

Este vacío sería ocupado por los trabajos de la Oficina de Presupuestos del Congreso (CBO). El Comité de Medios y Arbitrios de la Cámara encargó a la CBO estimar los cambios en la incidencia de los impuestos federales, para proporcionar los apéndices de apoyo al ya gigantesco Libro Verde que publica de forma anual este comité. Para hacer esto, la CBO ha desarrollado un modelo que agrupa los datos del Censo y del IRS, el órgano encargado de la recaudación fiscal. Este modelo permite a la CBO evitar el problema de la falta de estratificación en los tramos de rentas más altas al tiempo que incorpora en el modelo de análisis los ingresos por ganancias del capital.

La Figura 2 muestra las estimaciones de la CBO para la variación en los ingresos en los diferentes tramos de distribución de la renta durante el período 1977-1989. (Idealmente, usaríamos 1979-1989. Desafortunadamente, por razones que tienen que ver con su mandato original de enfocarse en la incidencia fiscal, la CBO no hizo una estimación para 1979.) Aquí, los datos se presentan de manera un poco diferente de los de la Figura 1. Se nos muestran cambios en, digamos, el ingreso promedio para las familias en el quintil inferior, en lugar de para la familia individual en la parte superior de ese quintil, y los números muestran el cambio porcentual durante todo el período, en lugar de una tasa anual de crecimiento. Con todo, la imagen es igualmente clara: los incrementos en la renta son notablemente superiores en los tramos donde los ingresos son más altos. En particular, el 1% superior de las familias vio cómo sus ingresos se duplicaron aproximadamente en un período de doce años. Esa es una tasa de crecimiento del 6% anual, lo que significa que para las familias de mayores ingresos la década de 1980 fue verdaderamente una buena década, no únicamente en comparación con la evolución en otros tramos sino también en comparación con las décadas del boom de posguerra.

FIGURA 2. VARIACIÓN DE LA RENTA, 1977-1989

Percentil	% Incremento, 1977-1989
0-20	–9
20-40	–2
60-80	8
80-90	13
90-95	18
95-99	24
100	103

Fuente: U.S. Census Bureau.

Hay otro punto importante que se desprende de los datos compilados por la CBO, y es el nivel real de riqueza de los muy ricos. Los conservadores suelen decir que aquellos a lo que normalmente nos referimos como «ricos» realmente no lo son tanto. Los conservadores a menudo señalan que, según las cifras del Censo, en 1989 se requería unos ingresos de tan solo 59.550 dólares para que una familia se situara en el quintil superior de renta; y de tan solo 98.963 dólares para estar dentro del 5% de familias con mayores ingresos. La conclusión es que somos esencialmente una sociedad de clase media, con solo un puñado relativamente irrelevante de personas lo suficientemente ricas como para despertar cualquier preocupación sobre ganancias obtenidas de forma fraudulenta.

Sin embargo, los números de la CBO dibujan una imagen diferente, ya que nos permiten mirar en los cohortes de la parte superior de la escala. Según estos datos, para que una familia de cuatro miembros sea considerada dentro del 1 % más rico, necesita de unos ingresos antes de impuestos (en dólares de 1993) de como mínimo 330.000 dólares. El ingreso promedio de las familias de cuatro personas en el 1% superior fue de aproximadamente 800.000. Así pues, ya no estamos hablando de la clase media.

EL «CÁLCULO KRUGMAN»

Es un hecho notable que los ingresos se han disparado de forma destacada en la parte superior de la distribución de la renta en Estados Unidos. Pero ¿es importante? Hasta hace poco, la mayoría de los economistas pensaban que no; la creciente pobreza podría ser un problema social de primer orden, pero el hecho de que algunas personas fueran muy ricas en comparación con el resto constituía únicamente una curiosidad social.

Mi contribución a esta discusión fue señalar que existe una parte del incremento de los ingresos en los tramos muy altos que, de hecho, sí constituye un problema económico importante, y ofrecer una forma abreviada para argumentar este punto: se ha venido a llamar el infame «cálculo de Krugman», por el que el 70 % del incremento en los ingresos promedios ha ido a parar únicamente al 1% de los hogares.

Comencemos recordando que los ingresos típicos crecieron muy lentamente durante la década de 1980. Incluso si se usa un índice de precios al consumidor revisado que muestra una inflación más baja que el índice estándar, observamos que el ingreso del hogar promedio, el ingreso de los hogares en el punto medio de la distribución de la renta en 1989, fue solo un 4,2 % más alto que en 1979. Es decir, el ingreso familiar promedio aumentó únicamente un 0,4% en tasa anual durante esos años. Muchas otras medidas de los salarios reales muestran una disminución durante la década de 1980 para el grueso de los trabajadores.

Por otro lado, uno hubiera esperado que la renta en Estados Unidos creciera más lentamente a partir de 1973 en comparación a los años del *boom* de posguerra debido a la desaceleración que experimenta la productividad. Este crecimiento en la productividad fue de aproximadamente un 3 % anual durante los años de auge de posguerra, y aproximadamente de un 1% anual a partir de 1973; normalmente el crecimiento de la productividad determina el crecimiento en los ingresos reales.

Aunque el crecimiento de la productividad es menor, no es despreciable. Somos un país sustancialmente más productivo ahora que en 1979. Entonces, ¿por qué no se aprecian mejoras en el incremento de la renta en la familia promedio? ¿Adónde fue a parar este incremento de la productividad?

La respuesta inmediata es que los ingresos promedio aumentaron en relación con el incremento de la renta media. La Figura 3 muestra el ingreso de las familias en promedio versus el ingreso medio (o mediana) para el período desde 1979 hasta 1990. Resulta que entre 1979 y 1989, el ingreso de los hogares promedio aumentó un 11%, casi exactamente lo que uno hubiera esperado a tenor de este 1% en el crecimiento de la productividad. Una comprobación que nos sirve para remarcar la precisión de los datos.

FIGURA 3. INGRESO MEDIO VS. PROMEDIO, 1979-1990

1979	Promedio	100
	Medio	100
1980	Promedio	97
	Medio	97
1981	Promedio	95
	Medio	94
1982	Promedio	95
	Medio	93
1983	Promedio	96
	Medio	94
1984	Promedio	99
	Medio	96
1985	Promedio	102
	Medio	97
1986	Promedio	106
	Medio	102

1987	Promedio	107
	Medio	103
1988	Promedio	108
	Medio	103
1989	Promedio	111
	Medio	104
1990	Promedio	108
	Medio	102

Fuente: U.S. Census Bureau.

El aumento en el ingreso promedio en relación con la mediana no debería ser una sorpresa si uno observa las Figuras 1 y 2. Eso es exactamente lo que uno esperaría ver cuando los ingresos se vuelven más desiguales, porque cuando los ingresos en la parte superior en la escala de renta crecen más rápido que el promedio, los ingresos en los tramos más bajos tienden, en consecuencia, a crecer a un menor ritmo que la tasa promedio. En un sentido aritmético, podemos decir que la mayor parte del crecimiento de la productividad se «desvió» hacia los hogares con mayores ingresos, lo que dejó poco espacio para el crecimiento de los ingresos en las familias con rentas más bajas. Insisto en que esto es solo un punto de vista estrictamente aritmético: no estamos introduciendo elementos relacionados con las fuerzas económicas en el mercado de trabajo ni sobre otros elementos que pudieran explicar lo sucedido.

Sin embargo, cuando digo que el crecimiento fue absorbido hacia los hogares de mayor renta, ¿de quién estoy hablando? ¿Estamos hablando de dos maestros de escuela casados, cuyos ingresos de 65.000 dólares es suficiente para colocarlos en el quintil superior? ¿O estamos hablando de Donald Trump?

La Figura 2 sugiere lo segundo: las ganancias sustanciales en la renta se concentran en los tramos con mayores ingresos. De hecho, según las cifras de la CBO, la proporción de los ingresos después de

impuestos que van al noveno decil, es decir, las familias entre los percentiles 81 y 90, en realidad vieron cómo sus ingresos cayeron ligeramente entre 1977 y 1989. Por lo tanto, todo este «desvío» del que estoy hablando se destinó a los hogares con rentas situadas en el 5 o 10% superior. Además, dada la Figura 2, uno podría sospechar que la mayor parte fue a parar al 1% superior.

Para que la gente se hiciera una idea —y también, si soy sincero, para ayudar a llamar la atención sobre una tendencia a la que, pensé, no se le estaba prestado la suficiente atención—, propuse el siguiente experimento mental. Imagine dos pueblos, cada uno compuesto por 100 familias que representan los percentiles de la distribución de la renta de los hogares en un año en particular: un pueblo para los datos en 1977 y otro para los de 1989. Según las cifras de la CBO, el ingreso total de la aldea de 1989 es aproximadamente un 10% más alto que en el pueblo de 1977; pero esto no implica que toda la distribución se incremente en un 10 %. En realidad, la familia con mayores ingresos en el pueblo de 1989 tiene el doble de ingresos que su homóloga de 1977, mientras que las cuarenta familias de 1989 con menor renta disponen de menores ingresos que sus equivalentes en 1977.

Ahora deberíamos preguntarnos: ¿cuánto de la diferencia en los ingresos de las dos aldeas se explica por la diferencia en los ingresos de la familia más rica? De manera equivalente, ¿qué parte del aumento en el ingreso familiar estadounidense promedio fue para el 1% de las familias con mayores ingresos? Al examinar esta medida, tenemos una idea de quién ha estado «desviando» el crecimiento de los ingresos promedio, lo que explica el hecho de que la renta media se incrementara tan poco.

La respuesta es bastante sorprendente: el 70% del aumento en el ingreso familiar promedio fue absorbida por el 1% superior.

¿Qué muestra esto? Desde la década de 1970, el ingreso promedio no ha logrado mantenerse a flote con respecto el ingreso promedio o, para decirlo de otra manera, la familia estadounidense típica ha visto cómo sus ingresos se incrementaban de manera muy

débil a pesar del incremento general en la productividad. Así que cuando hablamos de hogares con «ingresos altos» nos estamos refiriendo a ingresos realmente altos: no a los prototípicos pijos pretenciosos, sino a los «amos del universo» que describe Tom Wolfe en su novela.

Sobre la distribución de la riqueza: la riqueza (los activos que poseen las familias) y la renta son dos cosas diferentes aunque estén relacionadas. La riqueza suele estar mucho más concentrada que los ingresos: las estimaciones actuales indican que el 1% de las familias con mayores ingresos representan alrededor del 12% de la renta total antes de impuestos, mientras que el 1% de las familias representa el 37% de la riqueza. Precisamente porque la riqueza está tan concentrada, es difícil de medirla a través de muestreos: una encuesta aleatoria de unos cientos o incluso unas pocas personas contendrá solo un puñado de personas realmente ricas. No obstante, desde la Reserva Federal se han intentado desarrollar nuevos procedimientos de muestreo más sofisticados para tratar de abordar este problema. Durante algún tiempo, estas encuestas de la Fed han demostrado que la riqueza promedio aumentaba mucho más rápido que la mediana, como en el caso de la distribución de la renta, una señal que demuestra de nuevo este incremento en la desigualdad. En marzo de 1992 publicaron un documento de trabajo que mostraba un fuerte incremento en la concentración de la riqueza incluso desde 1983, con una proporción del 1% superior de las familias que aumentó del 31 al 37%.

Recientemente, varios investigadores académicos (Claudia Goldin y Brad DeLong de Harvard, junto con Edward Wolff de la Universidad de Nueva York) han reunido estimaciones sobre la distribución de la riqueza a lo largo de la historia reciente de Estados Unidos. Sugieren que la concentración de la riqueza alcanza un mínimo a finales de la década de 1970, cuando se sitúa a un nivel no visto desde el siglo XIX, para luego crecer de forma muy rápida hasta los niveles que se registraron en la década de 1920. De nuevo,

unos trabajos que refuerzan la imagen general de un aumento fulgurante y dramático de la desigualdad económica en Estados Unidos.

Implicaciones políticas

Esta creciente desigualdad no tendría por qué tener implicaciones políticas. Incluso si uno es partidario de una distribución más homogénea, más igualitaria (objetivo no compartido por todo el mundo), surge la pregunta de qué podemos hacer al respecto. Pocas personas en Estados Unidos apoyarían actualmente políticas de control de salarios (aunque Claudia Goldin ha señalado que los controles salariales de la segunda guerra mundial parecen haber producido una reducción a largo plazo de las diferencias salariales). Uno puede usar la creciente desigualdad como argumento para restaurar parte de la progresividad del sistema tributario; pero lo cierto es que la mayor parte del crecimiento se produce en la renta antes de impuestos, y no por la existencia de una política fiscal regresiva. Un conservador honesto como Herbert Stein está dispuesto a decir: «Sí, la desigualdad ha aumentado, pero es un problema que no requiere una respuesta política».

Pese a todo, muchos conservadores se enfurecieron cuando la historia sobre el incremento de la desigualdad salió a la luz a principios de 1992. Sobre todo, cuando se hizo eco el editorial del *The Wall Street Journal* que subió los colores a la administración Bush. Los motivos de este enfado estaban claros. Economistas reformistas (*supply-side*) como Robert Bartley, uno de los editores del *WSJ*, creía que su ideología había sido revindicada durante los años de la administración Reagan. Por eso, la sugerencia de que aquellos años no fueron realmente tan buenos para la mayor parte de las familias americanas, y de que la mayoría del incremento de la renta se había concentrado en unos pocos hogares acomodados, significaba un duro golpe político. De hecho, esta atención tardía con

respecto al tema de la desigualdad y que eclosiona durante la primavera de 1992 fue de gran ayuda en la campaña electoral de Clinton, que ofreció una nueva narrativa para el malestar existente entre las clases medias hacia la esfera pública: en lugar de dirigir este malestar hacia las reinas de la asistencia social en sus Cadillacs, ahora podía redirigirse hacia las clases dirigentes y sus políticas en favor de los ricos.

La consternación y el enfado de los conservadores era comprensible. La respuesta de la administración Bush, el *WSJ* y otras tribunas conservadoras fue, sin embargo, inexcusable: en lugar de enfrentar el hecho de la creciente desigualdad bajo el régimen conservador, intentaron negar la evidencia y matar al mensajero.

Primera respuesta conservadora: la negación

El número de familias

Cuando *The New York Times* publicó un artículo en el que divulgaba mis estimaciones sobre el impacto que podía tener el crecimiento de la desigualdad, la respuesta inicial de varios economistas conservadores (incluidos los miembros del Council of Economic Advisers, CEA) fue la de realizar un cálculo diferente: preguntar qué porcentaje del crecimiento total de la renta, en lugar del ingreso promedio, se corresponde al 1% de los hogares más ricos. Llamémoslo el «cálculo CEA». Se trata de un número muy diferente, debido a los cambios en el número de familias en el censo de Estados Unidos que se incrementó sustancialmente entre 1977 y 1989 a medida que los *baby boomers* se iban haciendo mayores. La renta total se incrementó, no en un 10%, sino en un 35%. Naturalmente, la proporción correspondiente a los tramos de mayor renta de este aumento es relativamente menor, 25 frente al 70%. Este número revisado se distribuyó ampliamente en Washington como una refutación a mis estimaciones publicadas en *The New York Times*; de hecho, me han llegado a contar que una importante

revista casi llega a publicar un reportaje celebrando este error, pero en el último minuto me advirtieron que yo tenía razón y que el CEA estaba equivocado.

¿Qué problemas plantea el cálculo del CEA? Recuerde las preguntas que estamos tratando de responder: ¿por qué la familia estadounidense típica no experimentó un incremento sustancial en la renta a pesar de que la productividad aumentó sustancialmente, y quién estaba cosechando los beneficios de ese aumento de la productividad? Si uno lo piensa, verá que el uso de los números sobre el crecimiento en los ingresos que incluyen un crecimiento absoluto en la población en edad de trabajar nos aleja por completo de esas preguntas. Considere, por ejemplo, lo que sucedió con el 20% inferior en la distribución de la renta. El ingreso promedio entre estos hogares cayó un 10% durante el período de los cálculos realizados por la CBO, pero los números muestran un incremento del 25% y, por lo tanto, un incremento en los ingresos totales del 15%. De esta forma podemos establecer que los cálculos llevados a cabo por el CEA en el quintil inferior indican que estos grupos se beneficiaron del crecimiento económico, ¡a pesar de que, durante ese período, su ingreso familiar promedio se redujo!

El CEA también distribuyó un memorándum que presentaba un ejemplo numérico hipotético, demasiado complicado para reproducir aquí. Su razonamiento venía a ser este: si la fuerza laboral recibiera una gran afluencia de trabajadores sin experiencia, la experiencia del trabajador medio podría disminuir; en ese caso, el estancamiento en el ingreso medio podría enmascarar el aumento de los salarios de un trabajador con un cierto grado de experiencia, lo que sugeriría que el «cálculo Krugman» se equivoca al sugerir que solo un grupo muy reducido de hogares acomodados se han visto beneficiados. El análisis podría ser cierto *a priori*. Sin embargo, como sabrá cualquiera que haya analizado los datos de la fuerza laboral y los salarios, la realidad no encaja con las hipótesis que plantea el ejemplo del CEA: la creciente desigualdad de los salarios supone una

mayor desigualdad salarial para los trabajadores con características específicas, y no un cambio en la estructura del propio mercado laboral.

El tamaño de las familias

El siguiente problema encaja torpemente en este esquema, ya que implica una honesta diferencia de opinión entre mis estimaciones y la CBO, unas diferencias marginales que no suponen gran diferencia. Se trata de la cuestión sobre cómo abordar el hecho de que el tamaño medio de los hogares en Estados Unidos es cada vez menor.

Como se señaló anteriormente, a la CBO le gusta medir, no el ingreso familiar bruto, sino la renta familiar «ajustada» (AFI, por sus siglas en inglés), algo que medimos en base a múltiplos con respecto a lo que se considera el umbral de pobreza. De esta forma, los ingresos de las familias ajustados siguiendo este criterio se han incrementado más rápido que el ingreso en sí simplemente porque el número de familias se ha reducido. Entre 1977 y 1989, la renta familiar ajustada creció en un 15 % en comparación con el 10% en el caso de los ingresos brutos.

Al realizar el «cálculo Krugman» usando los datos AFI en lugar de ingresos brutos, el resultado parece un poco menos extremo: el 1% superior obtiene 44 en lugar del 70% del aumento. Un hecho igualmente notable; y con todo, ¿se trata de la corrección estadísticamente adecuada?

A la CBO le gusta usar el ingreso familiar ajustado porque refleja mejor el nivel de vida medio: una familia con un hijo podrá pagar cosas que una familia con tres hijos y los mismos ingresos no podría sufragar. Es una medida suficientemente justa. Pero parece algo imprecisa, o estirada, si uno tiene en cuenta que la decisión de las familias estadounidenses de tener menos hijos se considera una forma de crecimiento en los ingresos (¿qué dirían al respecto los republicanos?).

De hecho, la cantidad de horas trabajadas por la familia típica estadounidense creció durante la década de 1980. Entonces, si preguntamos por qué los ingresos familiares no aumentaron junto con la productividad, deberíamos, en todo caso, descartar el ligero aumento en los ingresos por la razón de que las familias estaban trabajando más horas para generar esos ingresos. El ajuste que realiza la CBO va precisamente en dirección opuesta. Dicho de otro forma: la medida ajustada del ingreso familiar ayuda a explicar por qué tantas familias pueden permitirse nuevos aparatos electrónicos, pero no explica por qué muchas familias perciben estar peor que la generación de sus padres.

Sin embargo, todo lo anterior es un aspecto menor dentro de la discusión. Con o sin el ajuste en el tamaño de los hogares, los datos confirman un cambio radical en los ingresos del 1% superior de las familias con mayores ingresos.

Ganancias de capital

Muchos comentaristas conservadores, incluidos Paul Craig Roberts, Alan Reynolds, el congresista Richard Armey o el propio *The Wall Street Journal* han atacado duramente a la CBO por incluir las ganancias de capital en sus estimaciones de los ingresos de las familias. Argumentan que esta inclusión exagera los ingresos de los ricos de varias maneras: incluyen entradas de capital puntuales como si fueran ingresos persistentes; suman las ganancias de capital sobre los activos en poder de los ricos, sin tener en cuenta las ganancias no imponibles de las familias de clase media que son propietarias de una vivienda; o cuenta como ingreso el componente de inflación de las ganancias de capital. Todos estos comentaristas afirman que estas estimaciones con respecto a las ganancias de capital establecidas por la CBO están en la base que explica por qué los ricos lo han hecho mejor que usted o que yo.

Hay respuestas a cada una de estas críticas: la venta de activos debe realizarse en algún momento; las ganancias de capital imputables a casas en propiedad de las clases medias son mucho más pequeñas de lo que imaginan los críticos; la importancia del componente de la inflación ha caído en línea con la propia tasa del IPC, por lo que, en todo caso, la tasa de crecimiento de los ingresos en la parte superior se subestima. Sin embargo, el punto principal es que excluir las ganancias de capital de los números de la CBO realmente no supone una gran diferencia con respecto al escenario sin la inclusión de estas rentas. Con las ganancias de capital incluidas, la CBO muestra que la proporción del ingreso acumulado en el 1% superior aumentó del 7 al 12% entre 1977 y 1989, y muestra que este grupo recibe el 44 % del aumento en el ingreso familiar ajustado (AFI). Sin ganancias de capital, el cambio es del 6 al 10%, y la proporción del aumento es del 38 %. Aunque la CBO no informa de esto, podemos suponer que un «cálculo Krugman» que excluya ahora las ganancias de capital arrojaría un número superior al 60 %. En otras palabras, el problema de las ganancias de capital es un aspecto secundario.

¿Puedes ser demasiado rico?

Cuando salió el estudio sobre la distribución de la riqueza por parte de la Reserva Federal, este fue atacado de inmediato por Alan Reynolds en *The Wall Street Journal*, así como por el congresista republicano Richard Armey. El principal argumento de Reynolds fue que el estudio, basado en una encuesta de tres mil familias, no era extrapolable a lo que pudiera estar ocurriendo en el 1% superior de las familias más ricas debido a que la muestra (treinta familias) era demasiado pequeña. Se trata de una reacción interesante, ya que el estudio de la Fed explica cuidadosamente que utilizaron un procedimiento en dos etapas y que, de hecho, sus estimaciones para el 1% superior se basaban en los datos de más de cuatrocientas

familias. En realidad, el estudio está escrito en forma de documento académico y presta especial atención a la metodología estadística utilizada, donde la cuestión del tamaño de la muestra se plantea de inmediato. Uno solo puede concluir que Reynolds no se molestó en leer el estudio antes de atacarlo.

La crítica del congresista Armey, cuyos resultados fueron reseñados por Reynolds y Paul Craig Roberts en varias columnas, tomó un rumbo diferente. Mediante una cuidadosa búsqueda en un estudio previo de la Fed, descubrió lo que consideraba un hecho significativo: la riqueza promedio de las familias con ingresos superiores a 50.000 dólares aumentó más lentamente durante el período 1983-1989 que la riqueza promedio general. Afirmó que este hecho demostraba que la distribución de la riqueza se había vuelto más igualitaria, no menos. Aparentemente no se dio cuenta de que el tamaño del grupo de «más de 50.000 dólares» había aumentado del 17 al 20% de la población durante ese período. Supongamos que la puntuación media en el SAT* del 20 % superior de los estudiantes es inferior al 17 % superior de hoy. ¿Nos preocupamos, o simplemente nos limitamos a indicar que los nuevos estudiantes que se han incorporado a la media han arrastrado a la media hacia abajo?

La disputa por la riqueza fue un asunto menor dentro del debate sobre la desigualdad de la renta, pero fue reveladora sobre la desesperación, la falta de escrúpulos y la absoluta falta de competencia actual de los conservadores.

Segunda respuesta conservadora: atribuirse el mérito por el crecimiento

La segunda línea de defensa conservadora es bien conocida por todos: se basa en afirmar que el historial de crecimiento de los años de Reagan demuestra que las políticas de oferta (o reformas) producen ganancias para todos, y que es destructivo preocuparse o incluso hacer notar la distribución de la renta.

Miremos de nuevo la Figura 3. Se muestra de forma clara cómo desde la recesión de 1982 hasta el pico del ciclo económico de 1989, el ingreso medio (o mediana) aumentó sustancialmente: 12,5 %, frente al 16,8 % del ingreso promedio. Si se utilizan estos años como base de comparación, el retraso de la mediana del ingreso promedio no parece muy importante. La pregunta pertinente a hacerse, ahora, es la de si este es realmente el período más adecuado para analizar la evolución.

Si hay una contribución realmente sólida en la teoría macroeconómica al conocimiento humano, es la distinción entre ciclo económico y crecimiento a largo plazo. El crecimiento a largo plazo se logra al expandir la capacidad productiva de la economía; las recesiones y recuperaciones son fluctuaciones en el grado en que se utiliza esa capacidad. Es malo estar en recesión y es bueno recuperarse, pero nunca se debe confundir el rápido crecimiento que tiene lugar durante una recuperación con una mejora en el desempeño a largo plazo de la economía: una vez que la economía está cerca de su capacidad, el crecimiento está obligado a ralentizarse. Además, las recesiones y las recuperaciones dependen mucho más de las políticas que emanan de la Reserva Federal que del color de la administración en la Casa Blanca, ya sea republicano o demócrata. Es por eso por lo que una evaluación sensata de las tendencias económicas implica comparar los picos del ciclo económico o, mejor aún, preguntar cómo ha evolucionado el nivel de ingresos dada una tasa de desempleo determinada.

Por lo tanto, es irónico que los ideólogos del lado de la oferta, que originalmente eran tremendamente críticos con el enfoque keynesiano tradicional del ciclo económico, ahora, para defender sus éxitos, hagan descansar su argumentario en la recuperación cíclica de 1982 a 1989. Uno no puede argumentar en defensa de las políticas de oferta solo en los períodos en los que la coyuntura de ciclo permite tal argumentación, y desestimar los otros.

El aumento en el ingreso medio entre 1982 a 1989, los llamados «siete años de bonanza» de Robert Bartley, suponen básicamente una recuperación naturalmente cíclica, que alcanzó su límite inevitable en un nivel de tan solo un 4% por encima del punto más alto de 1979. Y la recesión posterior, que no es más culpa de George Bush de lo que la caída de 1980 lo fue de Jimmy Carter, probablemente es la causa de la reducción en el ingreso medio a menos del 4% por encima de los niveles de 1980.

Mi proposición fundamental con el «cálculo Krugman» era la de transmitir que la desigualdad de la renta se está disparando tan rápido que la mayoría de las familias no se han beneficiado del crecimiento a largo plazo. Es una proposición que se mantiene. No es necesario tomarse en serio los esfuerzos de los economistas favorables a políticas de oferta por dividir los últimos quince años en pequeños trozos y reclamar únicamente los buenos, renunciando a los malos.

La tercera respuesta conservadora: la movilidad de los ingresos

Estados Unidos no es una sociedad estática. Las personas con altos ingresos un año, pueden no tenerlos al año siguiente, y viceversa. En los dos pueblos hipotéticos de los que hablábamos anteriormente, no infiere de manera necesaria que las mismas personas (o sus hijos) ocupan los mismos puestos en la escala de renta en 1977 y 1989. El bienestar económico depende más del ingreso promedio que usted gana durante un largo período que de sus ingresos en un año determinado. Por lo tanto, existen algunos riesgos al extraer demasiadas conclusiones sobre la distribución del bienestar económico de las estadísticas sobre la distribución de la renta para un año en concreto.

Hay dos formas en que la movilidad de los ingresos —los cambios dentro de la estructura económica que tienen lugar a medida de que determinadas familias suben o bajan dentro de la

escala de ingresos— podrían poner en entredicho la proposición de que la desigualdad se ha incrementado considerablemente. Primero, si la movilidad de los ingresos fuera muy alta, el grado de desigualdad en un año dado no sería importante, porque la distribución de la renta a lo largo del ciclo largo sería más bien uniforme. Como los cambios que pueden darse dentro de una licuadora: cualquiera que sea la posición actual de las burbujas en un momento dado, al cabo de unos minutos cada burbuja estará en promedio a la mitad que en el instante inicial.

En segundo lugar, si la movilidad de los ingresos crece con el tiempo, esto podría compensar el aumento de la desigualdad en un momento dado. Una mayor movilidad en los ingresos favorece un modelo en el que la distribución de la renta a lo largo de todo el ciclo es más equitativa, pues los ricos no pueden sino tender a bajar y los pobres a subir.

Desafortunadamente, ninguna de estas hipótesis caracteriza en realidad la economía estadounidense. Existe una considerable movilidad de los ingresos en Estados Unidos, pero de ninguna manera es suficiente para que el análisis en la distribución de la renta sea irrelevante. Por ejemplo, los datos del Censo muestran que el 81,6% de las familias que estaban en 1985 en el quintil inferior de la distribución del ingreso todavía estaban en ese quintil inferior el año siguiente; para el quintil superior, la fracción fue del 76,3%. Durante períodos de tiempo más largos, se observan mayores cambios, pero no suficientemente relevantes. Los estudios realizados por el Urban Institute y el Departamento del Tesoro han encontrado que aproximadamente la mitad de las familias que comienzan en el quintil superior o inferior de la distribución del ingreso permanecen en dicho quintil transcurrida una década, y que solo entre el 3 y el 6% experimenta movimientos de abajo hacia arriba, o de arriba hacia abajo.

Estos datos, además, pueden estar exagerando la movilidad del ingreso, ya que (1) aquellos que se escapan del quintil superior (por ejemplo) están por lo general en la parte inferior de esa categoría, y

(2) gran parte de las fluctuaciones en el largo plazo, tanto hacia arriba como hacia abajo, se sitúan en el mismo tramo fijo de renta. Joel Slemrod, de la Universidad de Míchigan, ha proporcionado un indicador útil que trata de aproximar el grado de persistencia de los ingresos altos: el ingreso promedio de las familias con una renta superior a los 100.000 dólares en 1983 fue de 176.000 en ese año; su ingreso promedio durante el período de siete años que finaliza en 1985 fue de 153.000.

Tampoco hay indicios de que la movilidad de los ingresos se haya incrementado significativamente durante la década de 1980. La Tabla 1 muestra algunos datos de un estudio realizado por Greg Duncan de la Universidad de Míchigan sobre las transiciones durante un período de cinco años dentro y fuera de una definición algo arbitraria pero razonable de lo que podemos considerar «clase media». Esta categoría de clase media se redujo en la década de 1980, por lo que las familias de clase media se hicieron más propensas tanto a incrementar como a bajar de tramo; pero, en consecuencia, menos familias pobres ascendieron en la escala o familias ricas pasaron a clase media. (Así pues, muy pocas familias pobres se hicieron ricas y viceversa). El panorama general sugiere pocos cambios en la movilidad.

La movilidad en los ingresos podría constituir, en principio, una importante compensación al crecimiento de la desigualdad, pero en la práctica resulta que no lo es. Eso no impidió que los conservadores intentaran usarlo como un punto de debate.

El estudio de Hubbard

En junio [1992], la Oficina de Análisis Tributario del Tesoro, bajo la dirección de Glenn Hubbard, un economista de la Universidad de Columbia, publicó un informe donde afirmaba que en realidad existe una gran movilidad ascendente en Estados Unidos. En particular, afirmó que el 86% de las personas que comenzaron en el quintil

inferior en 1979 se habían mudado en 1988, y que, de hecho, una persona que comenzó en el quintil inferior tenía más probabilidades de terminar en el quintil superior que quedarse donde estaba.

Sin embargo, se trata de un informe basado en lo que, de un modo caritativo, podemos llamar procedimientos extraños. El Informe Hubbard rastreó a un grupo de personas que pagaron impuestos sobre la renta durante los diez años que van de 1979 a 1988, y comparó sus ingresos no entre sí, sino con los de la población en general. La restricción a las personas que pagaron impuestos en todos los años introdujo de inmediato un fuerte sesgo que incluía solo a los económicamente triunfadores; únicamente la mitad de las familias pagaron impuestos sobre la renta en los diez años. Este sesgo hacia el éxito fue evidente en el hecho de que al final del período de la muestra, el grupo contenía muy pocas personas pobres y muchos ricos: de hecho, solo el 7% de la muestra estaba en el quintil inferior al final de la muestra, mientras que el 28% estaba en el quintil superior. Por otro lado y más relevante, al comparar la muestra con la población en general en lugar de entre sí, el informe trató esencialmente la tendencia normal de los ingresos a aumentar con la edad como una movilidad social representativa. La edad promedio de aquellos a quienes el estudio clasificó en el quintil inferior en 1979 era solo de veintidós años.

TABLA 1. PORCENTAJE DE INDIVIDUOS CAMBIANDO DE COHORTE DE INGRESOS

	Resultados período			Resultado ciclo	
	Todos los años	Antes de 1980	1980 y después	Años no recesivos	Años recesivos
Transiciones hacia cohortes de ingresos altos					
Porcentaje de individuos de clase media moviéndose hacia arriba	6,7	6,3	7,5	6,9	6,2

Porcentaje de individuos de clase alta moviéndose hacia abajo	29,7	31,1	27,1	28,5	31,8
Transiciones hacia cohortes de ingresos bajos					
Porcentaje de individuos de clase baja moviéndose hacia arriba	33,6	33,5	30,4	35,0	32,3
Porcentaje de individuos de clase media moviéndose hacia abajo	7,0	6,2	8,5	6,2	8,5

Fuente: Dimitri B. Papadimitriou y Edward N. Waolff, *Poverty and Prosperity in the USA in the Late Twentieth Century* (Palgrave Macmillan, 1993).
Nota: Los años de recesión se definen como cinco años de crecimiento per cápita de los ingresos reales disponibles. Incluyen 1974-1975 y 1979-1981.

Kevin Murphy, un economista experto en el mercado laboral de la Universidad de Chicago, resumió cuidadosamente estas conclusiones del informe del Departamento del Tesoro: «No estamos ante una clásica movilidad en los ingresos. Se observan los cambios entre una persona que empieza trabajando en la biblioteca de la universidad para luego tener un trabajo de verdad a partir de los treinta años».

GANANCIAS DE INGRESOS

Finalmente llegamos al último, y quizá también el más confuso y más eficaz de los argumentos conservadores.

Veamos primero los hechos: las familias que comienzan con ingresos altos en promedio tienen un crecimiento de ingresos bajo o negativo en la década siguiente, mientras que las familias que comienzan con ingresos bajos en promedio ven cómo sus ingresos se incrementan con mayor rapidez. Esto es cierto tanto en los datos del Urban Institute como en los del Tesoro. En el análisis del Urban Institute, las familias en el quintil inferior en 1977 vieron cómo sus

ingresos crecían en un 77% en 1986, mientras que las familias en el quintil superior vieron cómo sus ingresos aumentaban tan solo un 5%. El editorial de *The Wall Street Journal*, Paul Craig Roberts y otros han aprovechado estas cifras para poner en evidenciar cómo los ingresos de los pobres crecieron de forma más notable que el de los ricos durante la década de 1980. Permítanme llamar a esto el «cálculo WSJ».

El «cálculo WSJ» parece sorprendente; pero si lo pensamos, es completamente consistente con la conclusión de que Estados Unidos está experimentando un rápido crecimiento en la desigualdad. Son unos datos que solo demuestran que, efectivamente, existe cierta movilidad en los ingresos, algo que nadie niega. Y no constituye ninguna reivindicación más sólida de las políticas de oferta a favor de los pobres que decir que muy pocas personas ganan la lotería durante varios años seguidos.

Desafortunadamente, es difícil explicar esto sin un ejemplo numérico: imagine una economía en la que en cualquier año la mitad de las familias gana 100.000 dólares y la otra mitad gana 200.000. E imagine también que esta economía se ajusta al modelo de la licuadora, de modo que una familia que comienza en la mitad inferior tiene un 50% de posibilidades de estar en la mitad superior diez años después, y viceversa.

Ahora hagamos el «cálculo WSJ». Las familias que comienzan en la mitad inferior comienzan con 100.000 dólares; diez años después, en promedio tienen 150.000, lo que supone un incremento del 50%. Las familias que comienzan en la mitad superior comienzan con 200.000; diez años después, en promedio, también tienen 150.000, lo que en este caso supone un crecimiento del 33%.

Ahora, la pregunta que cabe hacerse es: ¿ha mejorado la distribución de la renta con respecto a la situación inicial? No: no ha cambiado. Todo lo que vemos es el conocido fenómeno estadístico de «regresión a la media». Esencialmente, los inicialmente ricos no tienen a dónde ir sino más bien tienden a bajar; mientras que los pobres inicialmente no tienen a dónde ir sino a subir. De esta forma,

si la distribución de la renta fuera estable en el tiempo, cualquier movilidad del ingreso produciría inevitablemente el resultado del «cálculo WSJ»; y al mismo tiempo esto sucede en un entorno en el que observamos cómo la desigualdad en conjunto se incrementa.

Si la movilidad del ingreso fuera tan alta como la mostrada en este ejemplo, la distribución de la renta en un momento dado no sería obviamente muy relevante. Pero como ya hemos visto, la movilidad de los ingresos no es tan alta: la mayoría de las personas pobres o ricas tienden a mantenerse en su cohorte de renta inicial. Por lo tanto, tenemos suficiente movilidad de ingresos para hacer que el «cálculo WSJ» parezca correcto, pero no la suficiente como para cambiar la historia real de que la desigualdad verdaderamente está aumentando.

Si queremos una imagen más concreta, podemos pensar de la siguiente manera. En un año determinado cualquiera, algunas de las personas con bajos ingresos simplemente están teniendo un mal año. Son trabajadores en una situación temporal de desempleo, pequeños empresarios que tienen que cerrar, agricultores afectados por una mala cosecha. A estas personas les irá mucho mejor durante los años siguientes, con lo que, en general, el ingreso promedio de las personas que actualmente cuentan con bajos ingresos aumentará de forma notable. Pero eso no significa que las personas que son persistentemente pobres tengan ingresos crecientes; ellos no. Quizá la forma más reveladora de mostrar las limitaciones en el «cálculo WSJ» es realizarlo a la inversa, como hizo Isabel Sawhill del Urban Institute. En sus datos, las familias que estaban en el quintil superior en 1977 habían experimentado una caída del 11 % en los ingresos en 1986. Pero cuando miró a las familias que estaban en el quintil superior en 1986, ¡descubrió que habían experimentado un aumento del 65 %! A los conservadores les gusta enfatizar la movilidad de los ingresos, porque pueden evocar la imagen histórica de Estados Unidos como una tierra de oportunidades, una imagen que siempre ha sido parcial, si no completamente cierta. Pero aun

así, la movilidad en la década de 1980 no aumentó ni fue lo suficientemente alta como para representar una diferencia sustancial con respecto al incremento abrumador de la desigualdad.

El crecimiento de la desigualdad de la renta en Estados Unidos desde la década de 1970 no es una parte menor del contexto económico. Por el contrario, es un hecho evidente en prácticamente todas las estadísticas económicas, y supone una variable importante en casi todos los aspectos de la vida nacional. Se puede aceptar esta tendencia o lamentarla, pero nadie mínimamente serio puede negarla.

Es por eso por lo que la gran lección sobre el debate en la distribución de la renta es sobre la mentalidad actual de los conservadores. Resulta que muchos conservadores, pese a su retórica antitotalitaria, tienen instintos orwellianos: si los datos no dicen lo que quieres que diga, escóndelo o elimínalo.

La cuestión sobre la distribución de la renta es un tema sin duda importante. Nadie sabe realmente todas las razones por las que los ingresos en la parte superior se han disparado, mientras que los ingresos en la parte baja se han hundido. Aún menos existe un consenso sobre qué tipos de políticas podrían limitar o revertir estas tendencias. Sin embargo, parece que muchos conservadores no solo no quieren hablar sobre el tema, sino que simplemente prefieren no afrontar la realidad y vivir en un mundo de fantasía en el que la década de 1980 resultó ser como se suponía que debía ser, no como realmente fue.

Licenciados frente a oligarcas

27 de febrero de 2006

Todo el mundo está de acuerdo en que el discurso inaugural de Ben Bernanke ante el Congreso como presidente de la Reserva Federal fue espléndido. No dio ningún paso en falso en lo que se refiere a la política monetaria o fiscal.

Sin embargo, Bernanke sí tuvo un traspié. Al responder a la pregunta del representante Barney Frank sobre la desigualdad de ingresos, declaró que «el factor más importante» en el aumento de la desigualdad «es la creciente prima de cualificación, el mayor rendimiento de la educación».

Se trata de una lectura incorrecta de lo que está ocurriendo en la sociedad estadounidense. Lo que estamos presenciando no es el ascenso de una clase bastante amplia de trabajadores del conocimiento, sino el auge de una reducida oligarquía: los ingresos y la riqueza se están concentrando, cada vez más, en manos de una minúscula élite privilegiada.

Pienso en la postura de Bernanke, que se oye todo el tiempo, como la falacia del 80-20. Consiste en la idea de que, en nuestra sociedad cada vez más desigual, los ganadores son un grupo bastante grande, que el 20% aproximadamente de los trabajadores estadounidenses con cualificaciones para sacar partido a las nuevas tecnologías y la globalización se están distanciando del 80% que carece de ellas.

La realidad es bastante diferente. A los trabajadores altamente cualificados les ha ido mejor que a quienes poseen menos formación, pero una titulación universitaria apenas ha servido para obtener grandes ingresos. El Informe Económico del Presidente de

2006 nos dice que los ingresos reales de los titulados universitarios cayeron más de un 5% entre 2000 y 2004. En el intervalo más largo transcurrido entre 1975 y 2004, los ingresos medios de los licenciados aumentaron, pero menos de un 1% anual.

Entonces, ¿quiénes salen ganando con este aumento de la desigualdad? No es el 20 % con mayores ingresos, ni siquiera el 10 %. Los grandes beneficios han ido a parar a un grupo mucho más pequeño y mucho más rico.

Un nuevo trabajo de investigación de Ian Dew-Becker y Robert Gordon, de la Universidad Northwestern, «Where Did the Productivity Growth Go?» (¿Adónde fue a parar el crecimiento de la desigualdad?), ofrece los datos. Entre 1972 y 2001, los ingresos salariales de los estadounidenses en el percentil 90 de la distribución de la renta aumentaron solo el 34 %, o aproximadamente el 1% anual. Por tanto, pertenecer al 10% superior de la distribución de la renta, al igual que tener una titulación universitaria, no abría la puerta a obtener grandes ingresos.

Sin embargo, los ingresos del percentil 99 aumentaron un 87 %; los del percentil 99,9, un 181%; y los del percentil 99,99, un 497%. No, no se trata de un error tipográfico.

Para que se hagan una idea de sobre quiénes estamos hablando: el Tax Policy Center, sin filiación partidista, calcula que este año al percentil 99 le corresponderán unos ingresos de 402.306 dólares y al percentil 99,9, de 1.672.726 dólares. El centro no facilita una cifra para el percentil 99,99, pero es probable que sea superior a los seis millones de dólares anuales.

¿Por qué una persona tan inteligente y tan bien informada como Bernanke se equivoca al señalar la naturaleza de la creciente desigualdad? Porque la falacia en la que cae suele predominar en los debates educados sobre las tendencias de los ingresos no porque sea cierta, sino porque es reconfortante. La idea de que todo tiene que ver con los rendimientos de la educación da a entender que nadie tiene la culpa del aumento de la desigualdad, que se trata simplemente de un ejemplo de cómo funcionan la oferta y la

demanda. Y también sugiere que la manera de mitigar la desigualdad es mejorar el sistema educativo, y una educación mejor es un valor del que casi todos los políticos estadounidenses hablan, al menos de boquilla.

La idea de que tenemos una creciente oligarquía es mucho más perturbadora. Sugiere que el aumento de la desigualdad podría tener que ver tanto con las relaciones de poder como con las fuerzas del mercado. Por desgracia, esta es la historia real.

¿Debemos preocuparnos por la naturaleza cada vez más oligárquica de la sociedad estadounidense? Sí, y no solo porque la marea económica en ascenso no haya conseguido levantar a la mayoría de los barcos. Tanto la historia como la experiencia moderna nos dicen que las sociedades sumamente desiguales también tienden a ser muy corruptas. Hay una flecha de causalidad que va desde las tendencias divergentes de los ingresos hasta Jack Abramoff y el proyecto K Street.

Y estoy de acuerdo con Alan Greenspan, quien, sorprendentemente, dadas sus raíces neoliberales, ha advertido en reiteradas ocasiones de que el aumento de la desigualdad representa una amenaza para la «sociedad democrática».

Puede que tenga que transcurrir algún tiempo antes de que reunamos la voluntad política para hacer frente a la amenaza, pero el primer paso para hacer algo con la desigualdad es abandonar la falacia del 80-20. Es hora de afrontar el hecho de que la creciente desigualdad se debe a las gigantescas ganancias de una élite minúscula, no a los modestos ingresos de los licenciados.

Dinero y moralidad

9 de febrero de 2012

Últimamente, la desigualdad ha vuelto a estar en el centro de las conversaciones en nuestro país. Occupy Wall Street dio visibilidad al tema, mientras que la Oficina de Presupuestos del Congreso proporcionó datos rigurosos sobre la creciente brecha de ingresos. Y el mito de una sociedad sin clases ha quedado en evidencia: entre los países ricos, Estados Unidos sobresale como el lugar en el que la condición económica y social tiene más probabilidades de ser heredada.

Así que ya sabíamos lo que iba a pasar a renglón seguido. De repente, los conservadores nos están diciendo que, en realidad, la cuestión no es el dinero; es un problema de moralidad. El estancamiento de los salarios y todo eso es lo de menos, el verdadero problema es el hundimiento de los valores familiares de la clase trabajadora, lo cual por alguna razón es culpa de los liberales.

¿Pero de verdad que todo es una cuestión de moralidad? No, es fundamentalmente una cuestión de dinero.

Para ser justos, el nuevo libro en torno al cual gira el contraataque conservador, *Coming Apart: The State of White America, 1960-2010* («Fragmentación: la situación del EE.UU. blanco, 1960-2010»), de Charles Murray, destaca algunas tendencias sorprendentes. Entre los estadounidenses blancos con un nivel de educación secundaria o más bajo, la tasa de matrimonios y la participación de los hombres en la fuerza laboral han descendido, mientras que los nacimientos fuera del matrimonio han aumentado. Claramente, la sociedad trabajadora blanca ha cambiado en formas que no pintan nada bien.

Pero la primera pregunta que uno debe hacerse es: ¿verdaderamente están las cosas tan mal en lo que a valores se refiere?

Por lo visto, Murray y otros conservadores tienden a dar por sentado que el declive de la familia tradicional tiene repercusiones terribles para la sociedad en su conjunto. Naturalmente, esta es una postura que viene de antiguo. Al leer a Murray, me puse a pensar en una diatriba anterior, el libro de 1996 de Gertrude Himmelfarb, *The De-Moralization of Society: From Victorian Virtues to Modern Values* («La desmoralización de la sociedad: de las virtudes victorianas a los valores modernos»), que hablaba más o menos del mismo tema: afirmaba que nuestra sociedad se estaba viniendo abajo, y predecía una desintegración aún mayor a medida que proseguía el deterioro de las virtudes victorianas.

Pero lo cierto es que algunos indicadores de la disfunción social han mejorado drásticamente, a pesar de que la familia tradicional sigue perdiendo terreno. Que yo sepa, Murray nunca menciona ni el descenso de los embarazos en adolescentes en todos los grupos raciales desde 1990, ni la disminución en un 60 % de los crímenes violentos desde mediados de la década de 1990. ¿Podría ser que las familias tradicionales no sean tan cruciales para la cohesión social como pregonan?

Aun así, está claro que algo le está sucediendo a la familia tradicional de clase trabajadora. La pregunta es qué. Y francamente, es sorprendente con qué rapidez y con qué alegría rechazan los conservadores la respuesta aparentemente obvia: una reducción drástica de las oportunidades de empleo al alcance de los hombres con un nivel de estudios bajo.

La mayoría de las cifras que vemos sobre las tendencias salariales en Estados Unidos se centran en las familias más que en los individuos, lo cual tiene sentido para determinados propósitos. Pero si observamos el modesto aumento en los salarios de los escalafones más bajos de la distribución de la renta, hay que fijarse en que este aumento en su totalidad —sí, en su totalidad— proviene

de las mujeres, tanto porque hay más mujeres entre los asalariados como porque los sueldos de las mujeres no están tan por debajo de los de los hombres como solían estar.

Sin embargo, para los hombres trabajadores con un bajo nivel de estudios, todo ha sido negativo. El salario base, ajustado a la inflación, de los hombres que tienen terminada la enseñanza secundaria ha caído un 23 % desde 1973. Por otro lado, las prestaciones del trabajador han caído en picado. En 1980, el 65% de los trabajadores con la enseñanza media recién terminada que trabajaban en el sector privado tenían seguro médico, pero en 2009, el porcentaje había descendido hasta el 29%. De modo que nos hemos convertido en una sociedad en la que los hombres con pocos estudios tienen grandes dificultades para encontrar un empleo con un sueldo decente y buenas prestaciones. Pero, por alguna razón, se supone que tenemos que sorprendernos de que estos hombres tengan menos probabilidades de formar parte de la fuerza laboral o de casarse, y llegar a la conclusión de que ha debido de haber un misterioso cataclismo moral causado por los liberales pijos. Y Murray también nos dice que los matrimonios de la clase trabajadora, si es que se producen, se han vuelto menos felices; por extraño que parezca, los problemas de dinero hacen eso.

Y un pensamiento más: el verdadero ganador en esta controversia es el distinguido sociólogo William Julius Wilson. Allá por 1996, el mismo año en que Himmelfarb se lamentaba del hundimiento de nuestros valores morales, Wilson publicaba *When Work Disappears: The New World of the Urban poor* («Cuando el trabajo desaparece: el nuevo mundo de los pobres de ciudad»), en el que sostenía que gran parte de los alborotos sociales entre los afroamericanos —generalmente atribuidos a un desplome de los valores—, se debían en realidad a la falta de trabajos manuales en las zonas urbanas. Si estaba en lo cierto, es de esperar que suceda algo parecido si otro grupo social —por ejemplo, los blancos de clase trabajadora— experimentaran una pérdida de oportunidades económicas comparable. Y así ha sido.

De modo que deberíamos rechazar el intento de desviar la conversación desde la desigualdad cada vez más acusada hasta los defectos morales de los estadounidenses que se están quedando rezagados. Los valores tradicionales no son tan esenciales como a los conservadores sociales les gustaría hacernos creer y, en cualquier caso, los cambios sociales que se están produciendo en la clase trabajadora de EE.UU. son en su mayoría la consecuencia, no la causa, del drástico auge de la desigualdad.

Los robots no tienen la culpa de los salarios bajos

14 de marzo de 2019

El otro día me encontraba en una conferencia hablando del estancamiento de los salarios y el gran aumento de la desigualdad. Hubo debates muy interesantes. Pero una cosa que me sorprendió fue que muchos de los participantes supusieran sin más que los robots constituyen una parte importante del problema, que las máquinas se están quedando con los trabajos buenos, o incluso con los trabajos en general. La mayoría de las veces, esto no se presentaba ni siquiera como una hipótesis, sino como algo que todo el mundo sabe.

Y esta suposición tiene repercusiones reales en el debate político. Por ejemplo, buena parte de la agitación a favor de la renta básica universal proviene de la creencia de que los puestos de trabajo escasearán cada vez más a medida que el apocalipsis robótico se haga con la economía. De modo que me parece buena idea señalar que, en este caso, lo que todo el mundo sabe no es cierto. Las predicciones son difíciles, sobre todo las relativas al futuro, y es posible que los robots vengan uno de estos días a hacerse con todos nuestros puestos de trabajo. Pero la automatización no es la parte principal de la historia de lo que les ha ocurrido a los trabajadores estadounidenses a lo largo de los últimos cuarenta años. Es verdad que tenemos un serio problema, pero tiene muy poco que ver con la tecnología, y mucho con la política y el poder. Retrocedamos un momento y preguntémonos qué es, en cualquier caso, un robot. No tiene por qué parecerse a C-3PO, ni

rodar por ahí diciendo «¡Exterminar! ¡Exterminar!». Desde un punto de vista económico, un robot es cualquier cosa que utilice la tecnología para efectuar una tarea antes realizada por humanos.

Y en este sentido, los robots llevan literalmente siglos transformando nuestra economía. David Ricardo, uno de los padres fundadores de las ciencias económicas, ya escribió sobre los efectos perturbadores de la maquinaria... ¡en 1821! Hoy en día, cuando la gente habla del apocalipsis robótico, en general no piensa en cosas como la minería a cielo abierto o en la minería de remoción de cimas. Pero estas tecnologías transformaron por completo la minería: la producción de carbón casi se duplicó entre 1950 y 2000, pero el número de mineros del carbón cayó de 470.000 a menos de 80.000.

O piensen en la contenedorización de cargas. Antes, los estibadores constituían una parte importante del paisaje en las grandes ciudades portuarias. Pero mientras que el gran comercio mundial se ha disparado desde la década de 1970, la proporción de trabajadores estadounidenses que se encargan del «manejo de cargamentos marítimos» se ha reducido casi en dos tercios.

Por lo tanto, las perturbaciones tecnológicas no son un fenómeno nuevo. Aun así, ¿se están acelerando? No, según los datos. Si los robots estuviesen de verdad sustituyendo masivamente a los trabajadores, sería de esperar que la cantidad de cosas producidas por cada trabajador restante —la productividad laboral— se disparase. De hecho, la productividad creció muchísimo más entre mediados de la década de 1990 y principios del 2000 de lo que lo ha hecho desde entonces.

De modo que el cambio tecnológico es una vieja historia. La novedad es que los trabajadores no están compartiendo los frutos de ese cambio tecnológico. No digo que afrontar ese cambio fuera fácil alguna vez. El descenso del empleo en el sector del carbón tuvo consecuencias devastadoras para muchas familias, y muchas de las

anteriores zonas carboníferas no se han recuperado nunca. La pérdida de trabajos manuales en las ciudades portuarias contribuyó sin duda a la crisis de los años setenta y ochenta.

Pero aunque siempre ha habido víctimas del progreso tecnológico, hasta la década de 1970 el aumento de la productividad se tradujo en un aumento de sueldo para la gran mayoría de los trabajadores. Después se rompió la conexión. Y no fue culpa de los robots. ¿A qué se debió esa ruptura? Cada vez más economistas, aunque no todos, coinciden en que uno de los factores clave en el estancamiento de los salarios ha sido la disminución del poder de negociación de los trabajadores, una disminución cuyas raíces son en última instancia políticas.

De manera más obvia, el salario mínimo federal, ajustado a la inflación, ha caído un tercio a lo largo de los últimos cincuenta años, a pesar de que la productividad de los trabajadores ha aumentado un 150%. Esa divergencia ha sido pura y simplemente política.

El debilitamiento de los sindicatos, que en 1973 protegían a la cuarta parte de los trabajadores del sector privado pero solo al 6% en la actualidad, tal vez no tenga un origen tan claramente político. Otros países no han experimentado el mismo debilitamiento. Canadá está tan sindicalizada ahora como Estados Unidos en 1973; en los países nórdicos, los sindicatos cubren a dos tercios de la población activa. Lo que ha hecho que Estados Unidos fuese tan excepcional ha sido un entorno político profundamente hostil a la organización laboral y afín a los empresarios enemigos de los sindicatos.

Y el debilitamiento de las organizaciones sindicales ha cambiado mucho las cosas. Piensen en el trabajo de camionero, que solía ser bueno, pero por el que ahora se cobra un tercio menos que en 1970, con unas condiciones de trabajo terribles. ¿Dónde radica la diferencia? La desindicalización ha sido una parte importante de la historia. Y estos factores cuantificables son meros indicadores de un sesgo sostenido y generalizado contra los trabajadores en nuestra política.

Lo que me lleva de vuelta a la pregunta de por qué hablamos tanto de robots. La respuesta es que es una táctica de distracción, una forma de no afrontar la manera en que nuestro sistema está confabulado contra los trabajadores, del mismo modo que el debate sobre la «falta de cualificación» era una forma de desviar la atención de las malas políticas que mantenían alto el desempleo. Y los progresistas, sobre todo, no deberían caer en este fatalismo simplón. Los trabajadores estadounidenses pueden y deberían tener mejores condiciones de trabajo. Y en la medida en que no las están consiguiendo, la culpa no es de los robots, sino de nuestros dirigentes políticos.

¿Qué pasa en Trumplandia?

2 de abril de 2018

Últimamente, casi todos tienen la sensación (justificada) de que Estados Unidos se está viniendo abajo. Sin embargo, no es algo nuevo ni tampoco una cuestión meramente política. Las cosas están viniéndose abajo en muchos frentes desde los años setenta: la polarización política ha avanzado a la par que la polarización económica, a medida que la desigualdad en el ingreso se ha disparado.

Además, tanto la polarización política como la económica comparten una fuerte dimensión geográfica. En el frente económico, algunas zonas del país, principalmente las grandes ciudades costeras, se han enriquecido mucho, pero otras zonas se han quedado rezagadas. En el frente político, las regiones prósperas votaron en general por Hillary Clinton, mientras que las regiones rezagadas lo hicieron por Donald Trump.

No digo que todo marche de maravilla en las ciudades costeras: mucha gente se está quedado al margen del progreso económico, incluso en el interior de áreas metropolitanas que parecen prósperas en su conjunto. El precio creciente de la vivienda —en parte debido a la oposición de los vecinos contra cualquier propuesta novedosa— es un problema serio y que exige soluciones apremiantes. En cualquier caso, la divergencia económica regional es real y está estrechamente correlacionada, aunque no a la perfección, con la divergencia política.

Pero ¿qué hay detrás de esta divergencia? ¿Qué pasa exactamente en Trumplandia? Las disparidades regionales no son un fenómeno nuevo en EE.UU. De hecho, antes de la segunda guerra

mundial, la nación más rica y productiva era también una nación que tenía millones de campesinos pobres y sucios, muchos de los cuales ni siquiera tenían electricidad o instalaciones sanitarias dentro de sus casas. Sin embargo, hasta los años setenta, esas disparidades fueron disminuyendo rápidamente.

Tomemos, por ejemplo, el caso de Misisipi, el estado más pobre de Estados Unidos. En los treinta, la renta per cápita en Misisipi era solo el 30% del ingreso per cápita de Massachusetts. Sin embargo, para finales de los setenta, esa cantidad era de casi un 70%, y la mayoría de la gente probablemente esperaba que este proceso de convergencia continuara.

No obstante, el proceso se reinvirtió en lugar de avanzar: ahora mismo, Misisipi ha regresado a un 55 % del ingreso de Massachusetts. Para poner esto en una perspectiva internacional, ahora Misisipi es tan pobre en relación con los estados costeros como Sicilia en relación con el norte de Italia.

Misisipi no es un caso aislado. Como documenta un nuevo ensayo de Benjamin Austin, Edward Glaeser y Lawrence Summers, la convergencia regional en la renta per cápita se detuvo por completo. El declive económico relativo de las regiones rezagadas ha venido acompañado de problemas sociales en aumento: una proporción creciente de hombres en edad laboral que están desempleados, un aumento de la mortalidad y los altos niveles de consumo de opiáceos.

Un comentario al margen: una conclusión de estos acontecimientos es que William Julius Wilson tenía razón. Wilson cobró fama por argumentar que los males sociales de los pobres no blancos del centro de las ciudades no eran resultado de misteriosos defectos de la cultura afroamericana, sino de factores económicos; específicamente, de la desaparición de los buenos empleos de trabajo manual. En efecto, cuando los blancos de entornos rurales se enfrentaban a una pérdida similar de oportunidades económicas, experimentaban una descomposición social similar.

Entonces, ¿qué pasa con Trumplandia? En general, estoy de acuerdo con Enrico Moretti, de Berkeley, cuyo libro de 2012, *The New Geography of Jobs*, es una lectura obligada para cualquiera que esté tratando de entender la situación de EE.UU. Moretti argumenta que los cambios estructurales en la economía han favorecido industrias que emplean a los trabajadores con estudios superiores, y que estas industrias funcionan mejor en ubicaciones donde hay muchos de esos trabajadores. En consecuencia, estas regiones están experimentando un círculo virtuoso de crecimiento: sus industrias basadas en los conocimientos prosperan, atrayendo a más trabajadores cualificados, lo cual refuerza su ventaja.

Al mismo tiempo, las regiones que comenzaron con una fuerza laboral menos cualificada se encuentran en una espiral descendente, porque están estancados en industrias que no acaban de funcionar y porque experimentan el equivalente a una fuga de cerebros.

Sin embargo, aunque estos factores estructurales seguramente son el motivo principal, debemos reconocer el papel de la política autodestructiva.

El nuevo ensayo de Austin *et al*. plantea la necesidad de una política nacional que ayude a las regiones rezagadas. Sin embargo, ya se cuenta con programas que ayudarían a esas regiones, pero que no se aplican. Muchos de los estados que se han negado a expandir el Medicaid, a pesar de que el gobierno federal sería quien asumiría la mayor parte del costo —y de que crearía puestos de trabajo en el proceso— se encuentran entre los más pobres de Estados Unidos. O consideremos cómo algunos estados, como Kansas y Oklahoma —ambos relativamente prósperos en los años setenta, pero ahora muy rezagados—, han optado por recortes fiscales radicales y han acabado con sus sistemas educativos. Las fuerzas externas los han metido en un hoyo, pero estos estados lo hacen aún más profundo.

Aceptémoslo, tratándose de política nacional: Trumplandia está, de hecho, votando por su propio empobrecimiento. Los programas del New Deal y la inversión pública tuvieron un lugar destacado en la

enorme convergencia de la posguerra; los esfuerzos conservadores por reducir al gobierno dañarán a personas en todo el país, pero afectarán en mayor proporción a las mismas regiones que pusieron al Partido Republicano en el poder.

La verdad es que hacer algo que ponga fin a la creciente división regional de Estados Unidos sería difícil incluso con políticas inteligentes. La división solo empeorará con las políticas que probablemente adoptemos.

13

Los conservadores

El movimiento conservador

«No pertenezco a ningún partido político organizado. Soy un demócrata», bromeó Will Rogers. El chiste encerraba cierta verdad cuando lo dijo, y todavía más ahora. No se fíen de mi palabra: los politólogos dirán que los dos partidos son esencialmente diferentes en cuanto a estructura.

El Partido Demócrata no es necesariamente desafortunado o ineficaz, pero siempre ha sido una coalición más o menos informal de grupos de interés. No es tan heterogéneo como en los tiempos en los que incorporaba tanto a dirigentes sindicales del Norte como a segregacionistas sureños, y parece haber adquirido una mayor cohesión ideológica en los últimos años. Sin embargo, ningún grupo en particular está al mando.

En cambio, el Partido Republicano moderno se entiende mejor como parte de un movimiento sumamente organizado que incluye el imperio mediático de Murdoch, una increíble variedad de laboratorios de ideas y grupos de apoyo financiados en su mayor parte por el mismo grupo de multimillonarios, y más. Los analistas tanto internos como externos suelen referirse a este colectivo como «movimiento conservador».

El movimiento conservador no siempre fue una fuerza importante en la política estadounidense. Apenas existía antes de los años setenta y no asumió el control pleno del Partido Republicano hasta los años noventa. Sin embargo, ahora es el único tipo de conservadurismo que importa y es la fuerza motriz que impulsa la profunda polarización política de Estados Unidos. Una vez más, los politólogos han hallado la manera de medir estas cosas. Al menos hasta fechas recientes, los demócratas habían virado ligeramente

hacia la izquierda, pero los republicanos se habían desplazado muy a la derecha. Sí existe polarización en nuestra política, pero, como sostienen los politólogos, es «asimétrica».

No obstante, muchas personas que opinan sobre la política estadounidense o no reconocen o se niegan a admitir esta asimetría fundamental entre los dos partidos. Incluso tenemos un nombre para ello: falso equilibrio. Es la insistencia en que cualquier exceso partidista que se pueda apreciar en la derecha tiene un equivalente en la izquierda, que el camino a seguir para resolver los problemas de Estados Unidos es que los buenos centristas de ambos partidos se junten y arreglen las cosas. Todo esto es premeditadamente ingenuo.

Claro que existen radicales de izquierdas en Estados Unidos, pero no controlan el Partido Demócrata, y los radicales de derechas son básicamente el Partido Republicano. Hay algunos políticos a los que se podría describir como centristas, en el sentido de que sus opiniones políticas concuerdan ampliamente con la opinión pública, aunque esta, en realidad, se sitúa mucho más a la izquierda en los asuntos económicos de lo que en general se reconoce. En cualquier caso, en este momento prácticamente todos los políticos a los que se podría denominar centristas son demócratas; los centristas republicanos han sido expulsados del Partido Republicano.

Y no se puede escribir de forma realista sobre la política, ya que las ideas políticas dependen, al menos en parte, de lo que tiene alguna probabilidad realista de suceder, sin tener en cuenta la polarización asimétrica. Todos los artículos de esta sección tratan, de un modo u otro, sobre la realidad de la política estadounidense en los tiempos del movimiento conservador.

El mismo viejo partido
8 de octubre de 2007

Se han publicado diversos artículos recientemente que describen al presidente Bush como una persona que se ha desviado del camino del verdadero conservadurismo. Estos artículos sostienen que los republicanos necesitan volver a sus raíces.

Bueno, yo no sé qué es el verdadero conservadurismo, pero mientras investigaba para mi próximo libro dediqué mucho tiempo a estudiar la historia del movimiento político estadounidense que se autodenomina, conservador, y Bush no se ha desviado en absoluto del camino. Al contrario, es el modelo mismo de un movimiento conservador moderno.

Por ejemplo, la gente dice estar escandalizada de que Bush bajara los impuestos mientras libraba una guerra muy costosa. Sin embargo, Ronald Reagan también lo hizo mientras emprendía un enorme rearme militar.

La gente afirma estar escandalizada de la absoluta irresponsabilidad fiscal de Bush. Sin embargo, los intelectuales conservadores, según sus propias declaraciones, abandonaron la responsabilidad fiscal hace treinta años. Así es como Irving Kristol, por entonces director de *The Public Interest*, explicó por qué había adoptado la economía centrada en la oferta en los años setenta: tenía una «actitud más bien desdeñosa hacia el déficit presupuestario y otros problemas fiscales o monetarios», porque «la tarea, en mi opinión, consistía en crear una nueva mayoría, lo que evidentemente significaría una mayoría conservadora que, a su vez, llegaría a significar una mayoría republicana; por tanto, la prioridad era la eficacia política, no las deficiencias contables del gobierno».

La gente dice estar escandalizada por la forma en que la administración Bush subcontrató funciones clave del estado a contratistas privados, pero se negó a ejercer una supervisión eficaz de los mismos, un proceso ejemplificado por la fallida reconstrucción de Irak y el escándalo de Blackwater.

Sin embargo, allá por 1993, Jonathan Cohn, que escribía en *The American Prospect*, explicó que «con Reagan y Bush, se había reducido tanto el número de los funcionarios necesarios para supervisar a los contratistas, que las supuestas ventajas de subcontratar habían desaparecido. Los organismos se han quedado con lo peor de ambos mundo: funcionarios desmoralizados y desorganizados, y contratistas privados que no rinden cuentas».

La gente afirma estar escandalizada de la incompetencia general de la administración Bush. Sin embargo, el desinterés por el buen gobierno ha sido desde hace mucho tiempo un principio del conservadurismo moderno. En *The Conscience of a Conservative*, publicado en 1960, Barry Goldwater escribió que no le interesaba «racionalizar el gobierno o hacerlo más eficiente, ya que mi intención es reducir su tamaño».

La gente dice estar escandalizada de que el Departamento de Justicia de Bush se mofara de la Constitución y emitiera un dictamen secreto autorizando la tortura pese a las instrucciones del Congreso y de los tribunales de que se pusiera fin a esta práctica. Sin embargo, ¿se acuerdan del Irán-Contra? La administración Reagan vendió en secreto armas a Irán, violando un embargo legal, y utilizó los fondos para financiar a la contra nicaragüense, desafiando la prohibición explícita del Congreso de hacerlo.

Ah, y si se cree que el Irán-Contra fue una operación encubierta independiente, en lugar de una acción que contó con el pleno conocimiento y la aprobación de los dirigentes políticos —protegidos por una cuidadosa tapadera, que incluía los oportunos indultos presidenciales—, tengo una carta de Níger que tal vez se quiera comprar.

La gente afirma estar escandalizada de los esfuerzos de la administración Bush de privar del derecho a voto a grupos minoritarios con el pretexto de combatir el fraude electoral. Sin embargo, Reagan se opuso a la Ley de Derecho al Voto y todavía en 1980 la describió como «humillante para el Sur».

La gente dice estar escandalizada de los intentos de la administración Bush, que durante algún tiempo alcanzaron el éxito, de intimidar a la prensa. Sin embargo, las tácticas de esta administración con los medios, y en gran medida las personas que las aplicaron, provienen directamente de la administración Nixon. Dick Cheney quiso registrar el apartamento de Seymour Hersh no la semana pasada, sino en 1975. Roger Ailes, el presidente de Fox News, fue el asesor de prensa de Nixon.

La gente afirma estar escandalizada de los intentos de la administración Bush de equiparar la disidencia a la traición. Sin embargo, Goldwater, quien, al igual que Reagan, ha sido reinventado como un icono de la pureza conservadora —aunque fue un personaje mucho menos atractivo en la vida real—, apoyó incondicionalmente a Joseph McCarthy y fue uno de los veintidós senadores que votó en contra de una moción para censurar al demagogo.

Sobre todo, la gente dice estar escandalizada del autoritarismo de la administración Bush, de su desprecio por el estado de derecho. Sin embargo, ha transcurrido medio siglo desde que *The National Review* proclamó que «la comunidad blanca del Sur tienen derecho a adoptar las medidas que sean necesarias para prevalecer» y calificó de irrelevantes las objeciones que pudieran surgir después de «consultar un catálogo de los derechos de los ciudadanos estadounidenses, nacidos iguales», posiblemente una referencia al documento conocido como la «Constitución de Estados Unidos».

Ahora bien, mientras inspeccionan las ruinas de su causa, los conservadores podrían preguntarse: «Bueno, ¿cómo hemos llegado hasta aquí?». Podrían decirse a sí mismos: «Esta no es mi hermosa derecha». Y podrían preguntarse: «¡Dios mío!, ¿qué hemos hecho?».

Sin embargo, su movimiento es el mismo de siempre. Y Bush es el verdadero y leal heredero del movimiento conservador.

Cantor y el fin de un movimiento

12 de junio de 2014

¿Tiene importancia la sorprendente derrota en las primarias del congresista Eric Cantor, el presidente de la Cámara de Representantes de EE. UU.? Mucha. El movimiento conservador, que dominó la política estadounidense desde la elección de Ronald Reagan hasta la elección de Barack Obama —y que muchos expertos creían que podría resurgir este año— se desintegra ante nuestros ojos.

No quiero decir que el conservadurismo en general esté agonizando. A lo que tanto otros como yo nos referimos cuando hablamos de «movimiento conservador», una expresión que creo que descubrí gracias al historiador Rick Perlstein, es a algo más concreto: un conjunto de instituciones y alianzas entrelazadas que ganó las elecciones echando leña al fuego del desasosiego cultural y racial, pero que usó esas victorias fundamentalmente para sacar adelante un programa económico elitista, a la vez que proporcionaba una red de apoyo a los leales a su ideología y sus políticas.

Al rechazar a Cantor, las bases republicanas han demostrado que ya se conocen las triquiñuelas electorales y, con su caída, Cantor ha demostrado que esa red de apoyo ya no puede garantizar la seguridad laboral [de los políticos conservadores]. La protección conservadora ha funcionado durante unas tres décadas, pero ya no.

Para entender a qué me refiero cuando hablo de triquiñuelas, piensen en lo que pasó en 2004. George W. Bush consiguió ser reelegido presentándose como un campeón de la seguridad nacional y los valores tradicionales —como suelo decir, se mostró como el máximo defensor de Estados Unidos frente a los terroristas

homosexuales casados— y, acto seguido, volvió a centrarse en su verdadera prioridad: privatizar la Seguridad Social. Aquello ilustraba perfectamente la estrategia que hizo famosa el libro de Thomas Frank titulado *¿Qué pasa con Kansas?*, según la cual los republicanos movilizan a los votantes gracias a los problemas sociales pero, tras las elecciones, se dedican siempre a proteger los intereses de las grandes empresas y del 1% de la población.

A cambio de este servicio, los empresarios y los ricos proporcionan una generosa financiación a los políticos de derechas y una red de seguridad —la «protección conservadora»— a sus miembros más leales. En concreto, siempre había puestos cómodos esperando a quienes dejaban el cargo, por propia voluntad o no. Había cargos en los grupos de presión; había trabajo como analista de Fox News y otros (dos de los autores de los discursos de Bush son ahora columnistas del *Washington Post*); había puestos en la «investigación» (tras perder su escaño en el Senado, Rick Santorum se convirtió en director del programa Enemigos de Estados Unidos en un *think tank* respaldado por los hermanos Koch, entre otros).

La combinación de una estrategia electoral de éxito con la red de seguridad hacía que ser un adalid del conservadurismo pareciese una salida profesional con pocos riesgos. La causa era radical, pero los enrolados en el movimiento tendían a parecerse cada vez más a los burócratas, más motivados por la ambición que por sus convicciones.

Esa era sin duda la impresión que daba Cantor. Nunca he oído que nadie lo describiese como alguien inspirador. Su retórica política era desagradable y poco enérgica; a menudo, asombrosamente torpe. A lo mejor recuerdan, por ejemplo, que en 2012 se le ocurrió conmemorar el Día del Trabajo con un mensaje en Twitter en el que homenajeaba a los empresarios. Pero era evidente que se le daban muy bien las maniobras internas.

Sin embargo, resulta que eso ya no basta. No sabemos con exactitud por qué ha perdido las primarias, pero parece claro que las bases republicanas no estaban seguras de que fuese a defender sus

intereses y no los de las grandes empresas (y es probable que tuvieran razón). Y el problema concreto más amenazante, la inmigración, también parece ser causa de una gran división entre las bases y la élite del partido. Y no solo porque la élite crea que debe encontrar una forma de acercarse a los hispanos, a los que detestan las bases. También hay un conflicto inevitable entre la defensa de los estadounidenses nativos por parte de las bases conservadoras y el deseo corporativo de mano de obra barata y abundante.

Y aunque Cantor no pasará hambre —seguro que encuentra un hueco cómodo en la calle K—, la humillación de su caída es una advertencia de que convertirse en un *apparatchik* conservador no es una opción profesional tan segura como antes.

¿Y qué futuro le espera al movimiento conservador? Antes de la derrota inesperada de Virginia, los medios de comunicación no se cansaban de decir que el sistema republicano estaba recuperando el control gracias al Tea Party, lo que de hecho equivalía a afirmar que el movimiento conservador más retrógrado volvía a la carga. Lo cierto, sin embargo, es que las figuras del *establishment* que han ganado las primarias lo han conseguido reinventándose como extremistas. Y la derrota de Cantor demuestra que defender el extremismo de boquilla no basta; las bases tienen que creer que uno va en serio.

A largo plazo —a partir de 2016, probablemente—, esto supondrá una mala noticia para el Partido Republicano porque, en temas sociales, este se está desplazando hacia la derecha en una época en la que el país en general se mueve hacia la izquierda (piensen en lo deprisa que ha cambiado la opinión sobre el matrimonio homosexual). Mientras tanto, sin embargo, lo que estamos viendo es un partido que será aún más radical, menos interesado todavía en participar en una gobernanza normal de lo que lo ha sido desde 2008. Un panorama político ya feo está a punto de ponerse más feo todavía.

El gran espejismo del centro derecha

31 de octubre de 2018

¿Qué es lo que está conduciendo a la política estadounidense hacia el abismo? El odio racial y el cinismo de los políticos dispuestos a explotarlo desempeñan un papel central. Sin embargo, existen otros factores. Y un artículo de opinión de Alexander Hertel-Fernandez, Matto Mildenberger y Leah Stokes publicado hoy en *The New York Times* (que en realidad es de ciencias sociales, no de opinión) parece confirmar algo que ya sospechaba: una mala interpretación de lo que los votantes quieren está distorsionando tanto el posicionamiento político como las políticas públicas.

Lo que los autores del artículo muestran es que los asesores del Congreso perciben de manera extremadamente errónea las opiniones de las bases electorales de sus jefes; esto es cierto en ambos partidos, pero más en el caso de los republicanos. Lo que no señalan explícitamente es que, con la excepción de la derogación de la ACA, los demócratas yerran en la misma dirección que los republicanos, solo que algo menos. En concreto, ambos partidos creen que los ciudadanos se sitúan más a la derecha de donde realmente están.

Un inciso sobre la derogación de la ACA: me pregunto qué está sucediendo realmente aquí. Muchísimas encuestas indican que la inmensa mayoría de los votantes quieren protección en caso de enfermedades preexistentes y subsidios para ayudar a las personas con bajos ingresos a costearse un seguro; es decir, quieren el contenido de la ACA, aunque afirmen no estar de acuerdo con la ley.

Por tanto, yo tomaría estos resultados con mucha cautela: podría ser que, en este tema, los demócratas no estén tan equivocados como parece.

En cualquier caso, lo que de verdad me gustaría ver son sondeos comparables sobre otros grupos, por ejemplo, los analistas políticos de los principales medios de comunicación. ¿Por qué? Porque sospecho que nos encontraríamos con unos resultados similares: las personas que opinan sobre la política también imaginan que los votantes se sitúan más a la derecha de lo que están en realidad. Dicho de otro modo, lo que estoy sugiriendo es que existe un espejismo compartido en Washington: que Estados Unidos es una nación conservadora o, como máximo, de centroderecha, una opinión que no se sustenta en la realidad.

Es cierto que los republicanos, que cada vez más son un partido de extrema derecha, han sido más que competitivos en el plano político: han controlado la Casa Blanca, la Cámara de Representantes o ambas en los últimos veinticuatro años excepto cuatro. Sin embargo, esto se debe en gran medida a que el terreno de juego está desnivelado: solo han conseguido una vez el voto popular para el presidente en todo este tiempo y pueden mantener la Cámara aun cuando los demócratas obtienen muchos más votos.

Y también refleja una estrategia política en la que los republicanos hablan sin parar de cualquier cosa excepto de sus políticas. El frenético intento de Trump de hacer que las elecciones de la semana próxima giren en torno al tema de la aterradora gente de color en lugar de la asistencia sanitaria o las rebajas fiscales es lo más burdo y desagradable que hayamos visto en mucho tiempo, pero, en lo fundamental, no es algo atípico. Bush padre se presentó haciendo campaña contra Willie Horton. Bush hijo, hablando de la seguridad nacional. Sus políticas reales, no tanto.

De hecho, tuvimos un ejemplo práctico de la disonancia entre el electoralismo del Partido Republicano y las preferencias de la opinión pública en 2004-2005. Bush las convirtió en unas elecciones sobre la seguridad nacional con un toque de guerra cultural; como solía

bromear, se presentó como el enemigo de los terroristas unidos en matrimonios gais. Después, con la victoria en su haber, proclamó que tenía un mandato para privatizar la Seguridad Social. No lo tenía.

Sin embargo, muchos analistas creían que sí. Durante varios meses después de las elecciones de 2004, la opinión generalizada entre los comentaristas era que Bush iba a salirse con la suya en el tema de la Seguridad Social y que personas como Nancy Pelosi, que estaban intentando poner freno a su tentativa, estaban en el lado equivocado de la historia. La abrumadora reacción en contra de los votantes, a quienes la Seguridad Social (y Medicare, y Medicaid) les gustaba de verdad mucho, sorprendió por completo a muchos autoproclamados «expertos políticos».

Entonces, ¿cuáles son los efectos de este espejismo de que Estados Unidos es una nación de centroderecha? Esto ha cohibido sin duda a los demócratas a la hora de adoptar posturas políticas valientes por miedo a que los votantes los vean demasiado a la izquierda, un temor alimentado por todos esos periodistas que siguen insistiendo en que los ciudadanos quieren centristas que se sitúen entre los dos partidos. Recordemos aquella moda que proponía a Bloomberg a la presidencia, que consistió en una serie de destacados comentaristas y quizá tres o cuatro votantes que no eran periodistas.

No obstante, los republicanos están aún más desconectados de la realidad. Hertel-Fernandez *et al*. señalan correctamente que la rebaja fiscal de Trump ha resultado ser sistemáticamente impopular; no precisan que al principio los republicanos estaban convencidos de que sería un gran éxito político: «Si no podemos venderle esto al pueblo estadounidense, tendremos que buscarnos otro tipo de trabajo», declaró Mitch McConnell. Pero no pudieron hacerlo, y la rebaja fiscal prácticamente ha desaparecido de la propaganda del partido.

Y parece que los republicanos se han visto sorprendidos por la reacción de la opinión pública en contra de sus intentos de eliminar la protección para las enfermedades preexistentes, algo increíble si se piensa en ello. ¿Cómo es posible que no se dieran cuenta de que era un asunto espinoso?

Esto me lleva a lo que escribió ayer David Roberts, que complementa algo en lo que llevo tiempo pensando. Señala, a propósito de la debacle del intento de incriminar a Mueller, que estamos hablando de la «segunda generación de conservadores de Fox News», que ha crecido dentro de la burbuja de la derecha y no entiende cómo hablan, piensan y se comportan las personas de fuera de la misma.

Diría que es aún más claro en el caso de los políticos profesionales del Partido Republicano, que son todos *apparatchiki*. Es decir, han crecido dentro del aparato del movimiento conservador e imaginan realmente que todo el mundo comparte su ideología excepto unos pocos perdedores de izquierdas. Ni siquiera se dan cuenta de que el éxito de su partido se ha basado en el antagonismo racial, que la mayoría de las personas quieren que se suban los impuestos a los ricos y se mantengan las prestaciones sociales.

Y, por cierto, aquí es donde Trump tiene ventaja. No creció en el vivero conservador; su grosería da a entender que comprende que sus posibilidades electorales no dependen de repetir los dogmas conservadores, sino de ser extremadamente desagradable.

Lugares vacantes de la política estadounidense

4 de febrero de 2019

Howard Schultz, el multimillonario del café, quien imaginó que podría atraer un amplio apoyo como «centrista», resultó tener un apoyo del 4%, frente a un 40% de desaprobación.

Ralph Northam, un demócrata que llegó a ser elegido gobernador de Virginia por un amplio margen, está enfrentando un aluvión de denuncias de su propio partido, por culpa de unas imágenes racistas que hay en la página del anuario de su escuela de medicina.

Donald Trump, que durante la campaña electoral prometió expandir los servicios médicos y aumentar los impuestos a los ricos, comenzó traicionando a sus seguidores de la clase trabajadora en cuanto asumió el cargo, impulsando la aprobación de enormes recortes fiscales para los ricos mientras trataba de dejar sin cobertura médica a millones de personas.

Resulta que estas son historias relacionadas, todas están vinculadas con dos grandes ausencias en la vida política estadounidense.

Una es la ausencia de votantes económicamente conservadores pero socialmente liberales. Estas eran las personas que Schultz pensó que podría atraer, pero básicamente no existen, ya que solo representan alrededor de, sí, el 4% del electorado.

La otra es la ausencia de políticos económicamente liberales pero socialmente conservadores; seamos directos y llamémosles «populistas racistas». Hay muchos votantes a los que les gustaría esa combinación y Trump fingió ser el hombre que buscaban, pero no lo fue, y nadie más lo es por ahora.

Yo argumentaría que entender estos lugares vacantes es la clave para comprender la política estadounidense.

Alguna vez hubo populistas racistas en el Congreso: la coalición del New Deal se basó en un amplio contingente de segregacionistas que eran miembros del Partido Demócrata por los Derechos de los Estados. Sin embargo, esta coalición siempre fue inestable. En la práctica, defender la inclusión económica parece equipararse a defender la inclusión racial y social. Para la década de 1940, los demócratas del Norte estaban más a favor de los derechos civiles que los republicanos del Norte, y como demuestra el escándalo de Northam, ahora el partido tiene muy poca tolerancia ante cualquier cosa que pudiera interpretarse como racismo.

Mientras tanto, al Partido Republicano moderno solo le importa recortar los impuestos a los ricos y las prestaciones sociales a los pobres y a la clase media. Y Trump, a pesar de su postura de campaña, no ha resultado ser distinto.

De ahí el fracaso de nuestro sistema político para complacer a los votantes socialmente conservadores/racistas que también quieren cobrarles impuestos a los ricos y mantener la Seguridad Social. Los demócratas no ratificarán su racismo; los republicanos, que no tienen tales reparos, lo harán —recuerden, el *establishment* del partido respaldó sin fisuras la candidatura de Roy Moore en el Senado—, pero no protegerán los programas de los que dependen.

No obstante, ¿por qué hay tan pocos electores que mantienen la postura contraria, que combina el liberalismo social/racial con el conservadurismo económico? En mi opinión, la respuesta se encuentra en lo mucho que el Partido Republicano se ha inclinado hacia la derecha.

Las encuestas son inequívocas en este aspecto. Si definen «centro» como una postura que se encuentra de algún modo entre las de los dos partidos, en lo que respecta a las cuestiones económicas, la mayoría se posiciona de manera abrumadora a la izquierda del centro; a la izquierda de los demócratas, de hecho. Nada define mejor al Partido Republicano que los recortes fiscales

para los ricos, pero dos terceras partes del electorado creen que los impuestos a los ricos son demasiado bajos, mientras que solo el 7% cree que son demasiado altos. Los votantes apoyan el impuesto propuesto por Elizabeth Warren a las enormes fortunas por una mayoría de 3 a 1. Solo una pequeña minoría quiere ver recortes en el Medicaid, aun cuando dichos recortes han sido capitales en todas las propuestas sobre la atención médica del Partido Republicano en los últimos años.

¿Por qué los republicanos adoptan una postura tan distante de las preferencias de los electores? Porque pueden hacerlo. A medida que los demócratas se convierten en el partido de los derechos civiles, el Partido Republicano puede atraer a blancos de la clase trabajadora recogiendo su iliberalismo social y racial, aun mientras buscan imponer políticas públicas que dañan a los trabajadores comunes y corrientes.

El resultado es que ser un conservador económico en Estados Unidos significa defender políticas que, por sí mismas, solo resultan atractivas para una pequeña élite. En esencia, nadie quiere esas políticas por sí mismas; solo se venden si van acompañadas de hostilidad racial.

Entonces, ¿qué significan los espacios vacantes para el futuro de la política estadounidense? En primer lugar, por supuesto, que Schultz es un tonto, al igual que aquellos que sueñan con un Partido Republicano reformado que siga siendo conservador, pero que abandone su vínculo con los racistas. Casi nadie quiere esa mezcla de posturas.

En segundo lugar, los temores de que los demócratas están poniendo en riesgo a sus futuros candidatos electorales al tomar una postura que está demasiado a la izquierda, por ejemplo, con la propuesta de impuestos más elevados a los ricos y la expansión de Medicare, son bastante exagerados. Los votantes quieren un giro económico a la izquierda, solo que a algunos de ellos no simpatizan con el apoyo demócrata a los derechos civiles, que el partido no puede abandonar sin perder su esencia.

Lo que está menos claro es si hay espacio para políticos dispuestos a ser verdaderos populistas racistas, a diferencia de Trump, quien estaba fingiendo lo segundo. Hay un bloque importante de electores populistas y racistas, y uno podría pensar que alguien podría tratar de complacerlos. Puede que la atracción gravitacional de los grandes capitales —que se ha apoderado por completo del Partido Republicano, y se diría que ha evitado que los demócratas den ese giro tan a la izquierda como el electorado realmente quiere— sea demasiado fuerte.

En cualquier caso, si hay un espacio en la política para un candidato independiente, se parecerá más a George Wallace que a Howard Schultz. Los multimillonarios que desprecian a los partidos convencionales deberían tener cuidado con lo que desean.

14

¡Ah! ¡Socialismo!

Acoso al rojo en el siglo XXI

¿Debería contar Estados Unidos con un programa como Medicare para todos sus residentes legales? Esta es una pregunta de verdad que se puede formular a los votantes y obtener respuestas con sentido. (Por lo general, a la gente le gusta la idea de poder contratar Medicare, pero no la idea de tener que renunciar a un seguro privado si está contenta con él.)

¿Debería adoptar Estados Unidos el socialismo? Esta no es una verdadera pregunta, ya que «socialismo» puede significar cosas distintas para diferentes personas. La definición clásica es «propiedad estatal de los medios de producción», y es indudable que los votantes no están a favor de ello. No obstante, existe una larga tradición en la política estadounidense que intenta conciliar el socialismo con lo que los europeos llaman «socialdemocracia»: una economía de mercado, pero con una sólida red pública de seguridad social y normativas que limiten las acciones que pueden adoptar las empresas en busca de beneficios. De hecho, antes de entrar en vigor y volverse inmensamente popular, el propio Medicare fue tildado de «medicina socializada» en medio de graves advertencias de que iba a destruir la libertad estadounidense.

O dicho de otro modo, si alguien cree que deberíamos parecernos un poco más a Dinamarca —una economía de mercado, pero con un sistema de seguridad social mucho más fuerte que el que tenemos aquí—, los conservadores dirán que pretende convertirnos en Venezuela, donde el desprecio por las fuerzas del mercado ha provocado una catástrofe económica.

Mientras escribo esto, los republicanos están intentando convertir el miedo al socialismo en uno de los temas centrales de su campaña de 2020, con la esperanza de aprovechar el hecho de que el Partido Demócrata, que en este momento es básicamente socialdemócrata, incluye a políticos que, de manera desafiante, aunque yo diría que incorrecta, han empezado a denominarse a sí mismos «socialistas». No tengo ni idea de cómo va a funcionar esta táctica del miedo. Sin embargo, si gana aceptación, será en parte debido a que muy pocas personas comprenden en qué consiste la socialdemocracia o cómo es la vida en los países que han avanzando más que nosotros por la senda socialdemócrata.

Los artículos de esta sección tratan de abordar esta falta de conocimiento desde diversos ángulos, describiendo cómo es en realidad la vida en Europa occidental, pero también intentando desmontar algunos mitos sobre el funcionamiento de nuestra sociedad, especialmente la afirmación persistente pero falsa de que el libre mercado siempre promueve la libertad personal.

Capitalismo, socialismo y falta de libertad

26 de agosto de 2018

Hay dos artículos en la página de inicio del *New York Times* —una columna de opinión de Corey Robin, y un análisis de la actualidad firmado por Neil Irwin— que creo que deberían ser leídos juntos. Puestos en relación, captan mucho de lo que hay de equivocado en la ideología neoliberal (y sí, creo que ese es el término correcto aquí) que ha dominado gran parte del discurso público desde la década de 1970.

Después de todo, ¿cuáles son los reclamos para vender impuestos bajos y mínima regulación económica? Parcialmente, por supuesto, la reivindicación de que un gobierno pequeño es la clave para conseguir geniales resultados económicos; que si la marea sube, suben todos los barcos. Esta reivindicación persiste —porque hay poderosos intereses económicos que quieren que persista— incluso a pesar de que la era de hegemonía neoliberal ha estado, de hecho, marcada por un crecimiento económico mediocre que no ha sido compartido con los trabajadores comunes.

La otra reivindicación, sin embargo, ha sido que los mercados libres se traducen en libertad personal: que una economía de mercado desregulada libera a la gente corriente de la tiranía de las burocracias. En un mercado libre, continúa la historia, no necesitas adular a tu jefe o a la compañía que vende tus productos, porque saben que siempre puedes acudir a otra persona.

Lo que señala Robin es que la realidad de una economía de mercado no se parece nada a eso. De hecho, la experiencia diaria de decenas de millones de estadounidenses —especialmente de

aquellos que no ganan mucho dinero, pero no solo— es una constante dependencia de la buena voluntad de empleadores y otros actores económicos más poderosos.

Fuente: U.S. Bureau of Labor Statistics.

Es cierto que, como Brad DeLong dice, mucho de los ejemplos de Robin en realidad son aplicables a cualquier sistema económico complejo: he gastado mi tiempo tratando tanto con Verizon como con la administración de la Seguridad Social, y en ambos casos mi estatus socioeconómico desde luego lo hizo mucho más fácil de lo que hubiera sido para cualquier trabajador con un salario mínimo. (Por otro lado, he tenido sistemáticamente buenas experiencias en el vilipendiado DMV).* Pero la idea de que los mercados libres eliminan las relaciones de poder de la ecuación es simplemente naíf.

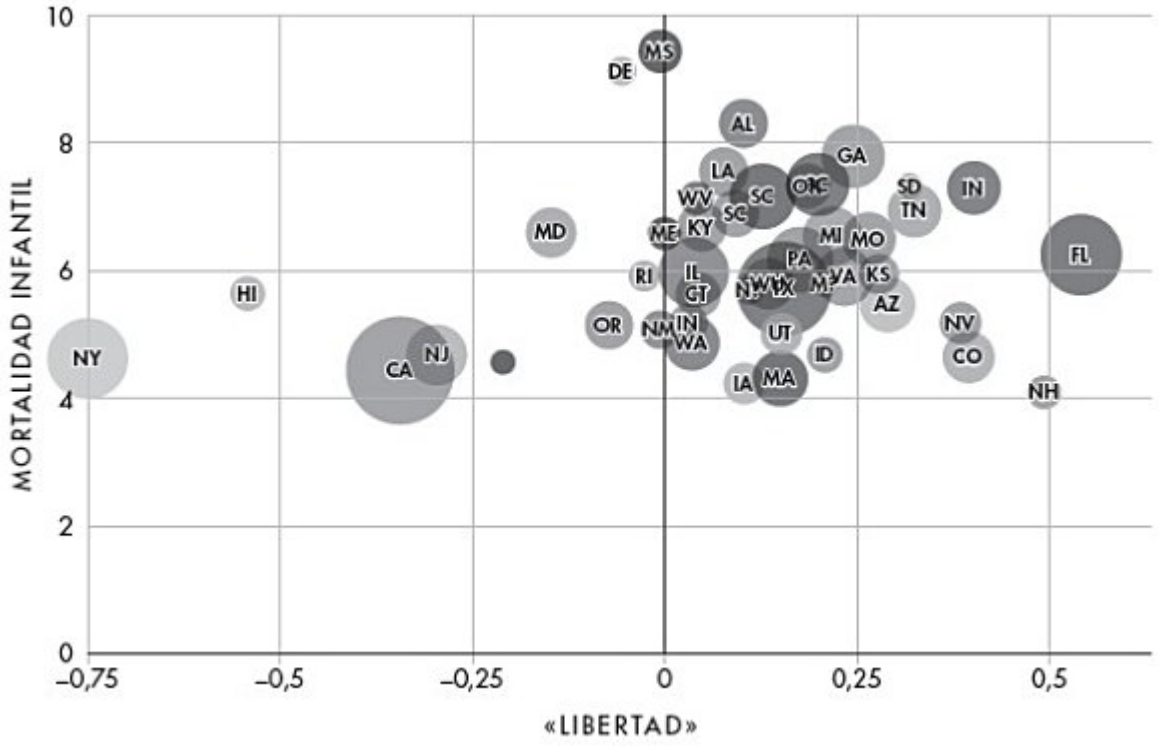
Y es incluso más naíf ahora de lo que lo fue hace unas décadas porque, como indica Irwin, los grandes actores económicos dominan aún más la economía. Es cada vez más evidente, por ejemplo, que el

poder monopsónico está haciendo caer los salarios; pero eso no es lo único que hace. La concentración de la contratación en unas pocas empresas, junto con elementos como cláusulas de no competencia y la colusión tácita que refuerzan su poder de mercado no solo reducen los salarios de aquellos que son contratados. También reducen o eliminan las opciones si, por ejemplo, usted sufre algún tipo de maltrato laboral: tras renunciar por haber tenido un jefe abusivo o problemas con la política de la compañía, puede que tenga graves problemas para conseguir un nuevo empleo.

¿Pero qué se puede hacer al respecto? Corey Robin dice «socialismo» —pero hasta donde puedo entender, realmente quiere decir socialdemocracia: Dinamarca, no Venezuela—. Las protecciones a los empleados impuestas por el gobierno puede que restrinjan la capacidad de las corporaciones para contratar y despedir, pero también blindan a los trabajadores contra algunas formas muy reales de abuso. Los sindicatos, en cierto modo, limitan las opciones de los trabajadores, pero también ofrecen un importante contrapeso contra el poder corporativo monopsónico.

Ah, y los programas de una red de seguridad social pueden hacer mucho más que reducir la miseria: pueden ser liberadores. He conocido a muchas personas que se quedan atascadas con empleos que aborrecen por miedo a perder la cobertura sanitaria; el Obamacare, por más defectuoso que sea, ha reducido notablemente ese tipo de «bloqueo», y una completa garantía de cobertura sanitaria haría a nuestra sociedad visiblemente más libre.

El otro día me divertí con el índice de libertad económica entre estados del Cato Institute, que encuentra a Florida el más libre y a Nueva York el menos libre. (¿Está bien que yo escriba esto, camarada comisario?) Como señalé, la libertad al estilo Cato parece asociarse, entre otras cosas, con una alta mortalidad infantil. ¡Vive libre y muere! (New Hampshire está justo detrás de Florida.)



Fuente: William P. Ruger y Jason Sorens, *Freedom in the 50 States: An Index of Personal and Economic Freedom*, Cato Institute, 2018.

Pero, seriamente, ¿las diferencias reales entre Nueva York y Florida hacen a los neoyorquinos menos libres? Nueva York es un estado altamente sindicado —el 25,3% de la fuerza de trabajo— mientras que solo el 6,6% de los trabajadores de Florida están representados por sindicatos. ¿Hace esto a los trabajadores de Nueva York menos libres, o les empodera contra el poder corporativo?

Además, Nueva York ha expandido el Medicaid y ha intentado que funcionen los intercambios según la ACA, de modo que solo el 8% de los adultos no ancianos carece de seguro médico, comparado con el 18% de Florida. ¿Se resienten los neoyorquinos bajo la mano dura de la ley sanitaria, o se sienten más libres sabiendo que corren mucho menos peligro de arruinarse por una emergencia médica, o de ser lanzados al abismo si pierden su empleo?

Si usted es un profesional altamente remunerado, probablemente no haya mucha diferencia. Pero intuyo que la mayoría de los trabajadores se sienten al menos algo más libres en Nueva York que en Florida.

Ahora bien, no hay alternativas perfectas frente al sacrificio inevitable de algo de libertad que implica vivir en una sociedad compleja; no hay utopía en el menú. Pero los abogados del poder corporativo sin restricciones y la mínima protección de los trabajadores se han salido con la suya durante demasiado tiempo, fingiendo que son los defensores de la libertad —la cual, en realidad, no es otra palabra para decir que no hay nada que perder.

Algo no está podrido en Dinamarca

16 de agosto de 2018

Ser o no ser un tugurio socialista, he ahí la cuestión. Perdón, no he podido evitarlo.

El fin de semana pasado, Trish Regan, una comentarista de Fox Business, desató un ligero incidente internacional al describir a Dinamarca como un ejemplo de los horrores del socialismo, junto con Venezuela. El ministro de Finanzas de Dinamarca le sugirió que visitara su país y se informara de primera mano.

En efecto, Regan no pudo haber elegido un peor ejemplo o, para los progresistas estadounidenses, uno mejor.

Y es que Dinamarca efectivamente ha tomado un camino muy diferente al de Estados Unidos en las últimas décadas, desviándose (mesuradamente) hacia la izquierda donde nosotros hemos virado hacia la derecha. Le ha ido bastante bien.

La política estadounidense ha estado dominada por una cruzada contra el gobierno burocrático; en Dinamarca el estado ha adoptado un rol expansivo, con un gasto público de más de la mitad de su PIB. Los políticos estadounidenses temen hablar de la redistribución de los ingresos de los ricos a los menos favorecidos; Dinamarca lleva a cabo esa distribución a una escala que en EE. UU. resultaría inimaginable. Las políticas estadounidenses han sido cada vez más hostiles hacia los sindicatos y estos casi han desaparecido del sector privado; dos terceras partes de los trabajadores daneses están sindicalizados.

La ideología conservadora afirma que las decisiones políticas de Dinamarca son desastrosas, que en las calles descuidadas de Copenhague debería de estar creciendo la hierba. De hecho, Regan

estaba describiendo lo que sus empleadores piensan que debería estar ocurriendo en ese país. No obstante, si Dinamarca es un infierno, hace un buen trabajo para ocultarlo: acabo de estar ahí y parece bastante próspera.

Y los datos coinciden con esa impresión. En comparación con los estadounidenses, hay más probabilidades de que los daneses tengan empleo, y en muchos casos ganan mucho más. En general, el PIB per cápita en Dinamarca es un poco más bajo que en Estados Unidos, pero eso sucede básicamente porque los daneses se toman más vacaciones. La desigualdad de ingresos es mucho más baja y la esperanza de vida más elevada.

La realidad es que la vida es mejor para la mayoría de los daneses de lo que es para los estadounidenses. Hay una razón por la cual Dinamarca siempre obtiene un lugar mucho mejor que Estados Unidos en las mediciones de felicidad y satisfacción de vida.

¿Acaso Dinamarca es socialista?

El neoliberal Instituto Cato dice que no: «Dinamarca tiene una fuerte economía de libre mercado, además de sus transferencias del estado del bienestar y un alto gasto público». Esa es una clasificación que da en que pensar.

Es cierto que Dinamarca no encaja para nada en la definición clásica de socialismo, que incluye la propiedad de los medios de producción en manos del estado. Es en cambio socialdemócrata: una economía de mercado en la que los desajustes del capitalismo se mitigan por la acción gubernamental, lo que incluye una red de seguridad social muy fuerte.

Sin embargo, los estadounidenses conservadores —como Regan de Fox— siguen desdibujando sistemáticamente la distinción entre socialdemocracia y socialismo. En 2008, John McCain acusó a Barack Obama de aspirar al socialismo, simplemente porque Obama abogó por extender la cobertura de salud. En 2012, Mitt Romney declaró que Obama sacaba sus ideas de los «socialdemócratas de Europa».

En otras palabras, en el discurso político estadounidense, a cualquiera que quiera hacer la vida menos desagradable, brutal y corta en una economía de mercado se le acusa de socialista.

Esa campaña de desprestigio ha tenido un efecto predecible: tarde o temprano, si llamas «socialismo» a cualquier intento de mejorar la vida de los estadounidenses, mucha gente concluirá que el socialismo está bien.

Una encuesta reciente de Gallup descubrió que la mayoría de los electores jóvenes y quienes se autodenominan «demócratas» prefieren el socialismo al capitalismo. Sin embargo, esto no quiere decir que decenas de millones de estadounidenses quieran que el gobierno se apodere de los altos mandos de la economía. Solo significa que a mucha gente que quiere que EE. UU. sea un poco más como Dinamarca se le llama socialista, y acaba creyendo que el socialismo no es tan malo después de todo.

Lo mismo se puede decir de algunos políticos demócratas. Se ha dicho mucho de Alexandria Ocasio-Cortez, no solo debido a su sorprendente victoria en las elecciones primarias, sino también porque se autodenomina «socialista». Sin embargo, su plataforma no tiene nada de socialista según la definición tradicional. Solo es abiertamente socialdemócrata.

Eso la coloca en línea con el resto de su partido. Siempre que leo artículos que cuestionan aquello que apoyan los demócratas, me pregunto si los autores están prestando atención a lo que los candidatos están realmente diciendo en términos de política. El Partido Demócrata de hoy en realidad está impresionantemente unificado en torno a objetivos socialdemócratas, mucho más que en el pasado.

Es cierto, hay diferencias entre las políticas y la estrategia retórica. ¿El impulso por la cobertura universal de salud debería incluir el Medicare para todos o simplemente el derecho a que todos compren una versión mejorada del Medicare? ¿Los demócratas

deberían simplemente ignorar las calumnias de los republicanos acerca de sus ideas socialdemócratas o deberían tratar de convertir la mancha «socialista» en una insignia de honor?

No obstante, estas no son divisiones muy profundas, y no tienen nada que ver con las divisiones entre liberales y centristas que fracturaron al partido hace un par de décadas.

El hecho indiscutible es que hay más miseria en Estados Unidos de la que debería. Todos los demás países avanzados tienen atención médica universal y una red social mucho más sólida que la nuestra, y no debería ser así.

La amenaza socialista que invoca Trump

7 de febrero de 2019

En 1961, Estados Unidos se enfrentó a lo que para los conservadores supuso una amenaza mortal: un llamamiento a la creación de un programa nacional de seguro médico que diera cobertura a las personas mayores. Con el propósito de evitar ese destino fatídico, la Asociación Médica de Estados Unidos lanzó lo que se llamó la Operación Taza de Café, un intento pionero de márketing viral.

Así fue como se implementó: se pidió a las esposas de los médicos (sí, era 1961) que invitaran a sus amigas a sus hogares para que escucharan una grabación en la que Ronald Reagan explicaba que la medicina socializada destruiría la libertad estadounidense. Las amas de casa, a su vez, tenían que escribir cartas al Congreso denunciando la amenaza del Medicare.

Evidentemente, la estrategia no funcionó; Medicare no solo entró en vigor, sino que se volvió tan popular que hoy en día los republicanos de manera rutinaria acusan (con falsedades) a los demócratas de planear recortar la financiación al programa. No obstante, la estrategia —que afirma que cualquier intento de fortalecer la red de seguridad social o limitar la desigualdad hará que caigamos irremediablemente en el totalitarismo— persiste.

Así fue como Donald Trump, en su discurso sobre el estado de la Unión, dejó de lado brevemente sus habituales advertencias sobre la escalofriante gente de piel morena para hablar sobre la amenaza del socialismo.

¿A qué se refiere la gente de Trump, o los conservadores en general, cuando hablan de «socialismo»? La respuesta es... depende.

A veces, es cualquier tipo de liberalismo económico. Por eso, después del discurso, Steven Mnuchin, secretario del Tesoro, alabó la economía de Trump y declaró: «No vamos al regresar al socialismo», como si Estados Unidos hubiera sido un cuchitril socialista hace apenas dos días, en 2016. ¿Quién lo hubiera pensado?

Sin embargo, en otras ocasiones se refieren a una planificación central al estilo soviético, o a la nacionalización de la industria al estilo de Venezuela, sin tener en cuenta que prácticamente no hay un solo político estadounidense que abogue por tales cosas.

El truco —y *truco* es la palabra correcta— consiste en intercalar esos significados totalmente distintos y esperar que nadie se dé cuenta. ¿Dicen que quieren educación universitaria gratuita? ¡Piensen en toda la gente que murió de hambre en Ucrania! Y no, no es una caricatura: lean el extraño y zalamero informe sobre el socialismo que los economistas de Trump dieron a conocer a finales del año pasado; en esencia, es lo que sostiene.

Así que vamos a hablar de lo que realmente está pasando.

Algunos políticos progresistas estadounidenses ahora se definen a sí mismos como socialistas y un número importante de votantes, incluido una mayoría de votantes menores de treinta años, dice estar a favor del socialismo. No obstante, ni los políticos ni los electores están clamando para que el gobierno nacionalice los medios de producción. Más bien, se han servido de la retórica conservadora que tilda de socialismo a cualquier cosa que modere los excesos de una economía de mercado, como diciendo: «Bueno, en ese caso, soy socialista».

Lo que los estadounidenses que apoyan el «socialismo» quieren en realidad es lo que el resto del mundo llama socialdemocracia: una economía de mercado, pero con las penurias extremas limitadas

gracias a una red de seguridad social y una desigualdad extrema combatida con una fiscalidad progresiva. Quieren que Estados Unidos se convierta en Dinamarca o Noruega, no en Venezuela.

En caso de que nunca hayan estado ahí, los países nórdicos no son, para nada, cuchitriles; tienen un PIB per cápita más bajo que Estados Unidos, pero eso se debe en gran medida a que tienen más vacaciones. En comparación con Estados Unidos, tienen una mayor esperanza de vida, mucha menos pobreza y, en general, están considerablemente más satisfechos con la vida que tienen. Ah, y tienen altos niveles de emprendimiento porque la gente está más dispuesta a asumir el riesgo de abrir un negocio cuando sabe que no se quedará sin servicios médicos ni caerá en la pobreza extrema si fracasa.

Es evidente que los economistas de Trump se las vieron negras para hacer que la realidad de las sociedades nórdicas encajara en su manifiesto antisocialista. En algunas partes dicen que los nórdicos en realidad no son socialistas; en otras, tratan desesperadamente de demostrar que, a pesar de las apariencias, los daneses y los suecos sufren; señalan, por ejemplo, que les sale muy caro tener una camioneta. No me lo estoy inventando.

¿Qué hay de esa pendiente resbaladiza que va del liberalismo al totalitarismo? No existe prueba alguna de que exista. Medicare no acabó con la libertad. Ni la Rusia estalinista ni la China maoísta surgieron de socialdemocracias. Venezuela era un petroestado corrupto mucho antes de que Hugo Chávez llegara al poder. Si hay un camino a la servidumbre, no se me ocurre ninguna nación que lo haya tomado.

De tal modo que asustar a los demás con el socialismo es absurdo y deshonesto, pero ¿será políticamente eficaz?

Tal vez no. Después de todo, los electores apoyan de manera abrumadora la mayoría de las políticas propuestas por los «socialistas» estadounidenses, incluyendo los impuestos más elevados a los ricos y que Medicare esté disponible para todos

(aunque no apoyan los planes que obligarían a la gente a renunciar a sus seguros privados, una advertencia para que los demócratas no le hagan de la pureza del pagador único una prueba de fuego).

Por otra parte, nunca debemos subestimar el poder de la deshonestidad. Los medios de derecha dirán que cualquier candidato demócrata a la presidencia es la personificación de León Trotski, y millones de personas les creerán. Solo esperemos que el resto de los medios divulguen el secretito del socialismo estadounidense: que no es radical en absoluto.

15

El clima

Lo más importante

Para ser sincero, a veces me pregunto si no estaré perdiendo el tiempo al hablar de cualquier otro tema que no sea el cambio climático. Me refiero a que nuestra civilización se enfrenta a una amenaza existencial; si no adoptamos medidas para limitar las emisiones de gases de efecto invernadero, a largo plazo nada más tendrá importancia, ni la reforma sanitaria, ni la desigualdad de la renta, ni siquiera la crisis financiera.

Obviamente, hay buenas razones para que no todas las columnas versen sobre la amenaza del cambio climático. La vida y la formulación de políticas deben seguir, con la esperanza, al menos, de que haremos lo suficiente para evitar la amenaza climática antes de que sea demasiado tarde. A ello hay que sumar que el impacto de la escritura depende de cuánto se pueda aportar, así como de la importancia del tema que se aborde. Como escribió Raymond Chandler en su ensayo *El simple arte de matar*, «se han escrito algunos libros muy aburridos sobre Dios y algunos excelentes sobre cómo ganarse la vida y seguir siendo bastante honrado».

También, nos guste o no, aunque el cambio climático es un asunto cada vez más político, para recabar apoyos para las medidas que hay que tomar será necesario agrupar la política climática con otras cosas que importan a la gente. Hablaré más sobre esto enseguida.

Por tanto, no escribo sobre el clima todo el tiempo, ni tampoco remotamente de manera proporcional a su importancia en un contexto más amplio. No obstante, esto suscita una pregunta: ¿qué tiene que aportar sobre la cuestión un economista? Creo que hay tres respuestas.

En primer lugar, aunque no soy climatólogo, los debates políticos sobre el cambio climático guardan un gran parecido con los debates políticos sobre la política económica. Como ocurre con la economía, el clima global es un sistema complejo; como en el caso de la política económica, la política climática es un ámbito en el que algunas personas intentan sinceramente entender cómo funciona el mundo, pero otras tienen un interés personal en promover sus puntos de vista los corroboren o no las pruebas.

Tras décadas de experiencia, sé distinguir las investigaciones serias de los falsos estudios con motivaciones políticas. Cuando veo los trabajos de un investigador como Michael Mann, autor de la famosa gráfica del «palo de hockey» sobre las temperaturas globales, por una parte, y los furiosos intentos de los negacionistas de demonizarlo y desacreditarlo, por otra, no resulta nada difícil ver de qué lado está cada uno.

En segundo lugar, uno de los argumentos en contra de hacer algo para combatir el cambio climático es la afirmación de que cualquier intento serio de limitar las emisiones de los gases de efecto invernadero ocasionaría un enorme perjuicio a la economía. Por tanto, el debate también tiene una dimensión económica directa.

Por último, me gustaría pensar que los años que he dedicado a seguir de cerca la evolución de las políticas económicas me han dotado de cierto conocimiento de la política en general. En particular, me parece que el proceso que llevó a la reforma sanitaria ha sido un ejemplo práctico del principio de que lo mejor es enemigo de lo bueno. Existen argumentos válidos a favor de la superioridad de un sistema de pagador único del tipo de Medicare para todos frente a las alternativas mixtas público-privadas como el Obamacare. Sin embargo, en 2009, cuando hubo la primera posibilidad real de llevar a cabo una reforma sanitaria en quince años, era evidente que el país no estaba listo para un sistema de pagador único (y probablemente sigue sin estarlo). Así pues, optamos por una segunda mejor opción y veinte millones de personas consiguieron cobertura.

¿Qué tiene esto que ver con el cambio climático? Todos los estudiantes de primero de Economía aprenden que la forma más eficaz de combatir la contaminación es ponerle precio, digamos, un impuesto al carbono. Y algunos de mis colegas parecen estar obsesionados con un enfoque purista: deberíamos tener un impuesto al carbono y solo un impuesto al carbono. Entretanto, algunos progresistas han estado abogando por el llamado «Nuevo Pacto Verde», que combinaría la política climática con otros objetivos y pondría en marcha muchas otras medidas, además de un impuesto al carbono. En el último artículo de esta sección sostengo que, en realidad, estaría bien un planteamiento tipo árbol de Navidad de la política climática (muchísimas cosas para las distintas partes interesadas).

Trump y los negacionistas del cambio climático

15 de octubre 2018

El cambio climático es un fraude.

El cambio climático está ocurriendo, pero no ha sido provocado por el hombre.

El cambio climático ha sido provocado por el hombre, pero hacer algo al respecto podría destruir empleos y acabar con el crecimiento económico.

Estas son las etapas de la negación climática. O tal vez sea incorrecto llamarlas etapas, pues los negacionistas en realidad nunca abandonan un argumento, por mucho que haya sido refutado de manera exhaustiva por la evidencia. Es mejor describirlas como ideas cucaracha: afirmaciones falsas de las que uno pensaría que ya se deshizo, pero que siguen regresando.

De cualquier modo, el gobierno de Trump y sus aliados —a la defensiva por otro huracán mortífero agravado por el cambio climático y un amenazante informe de las Naciones Unidas— han utilizado todos esos malos argumentos en los últimos días. Diría que fue un espectáculo estremecedor, pero es difícil estremecerse estos días. No obstante, fue un recordatorio de que ahora nos gobierna gente que está dispuesta a poner en peligro la civilización en aras de la conveniencia política, por no mencionar el aumento de los beneficios para sus amigos del combustible fósil.

Sobre estas cucarachas: obviando los detalles, la multiplicidad misma de los argumentos para negar el cambio climático —la historia de quienes lo niegan sigue cambiando, pero a fin de cuentas lo que no cambia es que dicen que no deberíamos hacer nada— es un indicador de que quienes se oponen a la acción climática están

debatiendo de mala fe. No están intentando comprender con seriedad la realidad del cambio climático ni la economía de las emisiones reducidas; su meta es mantener a los contaminadores en libertad para que contaminen tanto como sea posible, y se aferrarán a lo que sea con tal de servir a ese fin.

A pesar de ello, vale la pena recordar hasta qué punto han colapsado todos sus argumentos en años recientes.

En estos días, los negacionistas del cambio climático parecen haber rectificado un poco, temporalmente, sus argumentos de que no pasa nada. El viejo truco de comparar las temperaturas con las de un año inusualmente cálido en 1998 para negar que el planeta se está calentando —que es como comparar los días de principios de julio con un día caluroso de mayo, y negar que existe lo que conocemos como verano—, ha sido socavado por una serie de nuevas temperaturas históricas. Además, las tormentas tropicales masivas alimentadas por un océano que incrementa constantemente su temperatura han hecho que las consecuencias del cambio climático sean cada vez más visibles para todos.

Así que la nueva estrategia es minimizar lo que ha ocurrido. Los modelos del cambio climático «no han sido muy exitosos», declaró Larry Kudlow, asesor económico principal de la Casa Blanca. En realidad, sí lo han sido: el calentamiento global a la fecha está muy acorde con proyecciones pasadas. «Algo está cambiando y regresará a como estaba», afirmó Donald Trump en el programa «60 Minutes», basándose en, bueno, en nada.

Tras admitir a regañadientes que tal vez la temperatura en el planeta sí está aumentando, los negacionistas del clima aseguran que no están convencidos de que los gases de efecto invernadero sean los responsables. «No sé si es ocasionado por el hombre», dijo Trump. Aunque parece que ha echado marcha atrás en sus afirmaciones anteriores de que el cambio climático es un fraude perpetrado por los chinos, todavía ve enormes conspiraciones de los científicos climáticos, quienes afirma «tienen grandes intereses políticos».

Piensen en eso. Hace décadas, los expertos predijeron, basándose en datos científicos, que las emisiones aumentarían las temperaturas mundiales. La gente como Trump se rio. Ahora la predicción de los expertos se ha hecho realidad y los negacionistas insisten en que las emisiones no son las culpables, que algo más debe estar impulsando el cambio y todo es una conspiración. Por favor...

Es como si Trump sugiriera que los sauditas no tienen nada que ver con la desaparición de Jamal Khashoggi, quien se evaporó después de entrar en el consulado de Arabia Saudita en Turquía, y dijera que lo asesinó un misterioso tercero. Oh, espera.

Por último, sobre el costo de la política climática: he hecho notar en el pasado qué singular resulta que los conservadores, que tienen una fe absoluta en el poder y la flexibilidad de las economías de mercado, afirmen que esas economías se destruirán por completo si el gobierno creara incentivos para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero.

Los argumentos apocalípticos sobre el coste de reducir las emisiones son particularmente extraños dado el tremendo avance tecnológico que ha habido en las energías renovables: el costo de la energía eólica y solar ha disminuido considerablemente. Mientras tanto, las plantas de energía que funcionan con carbón se han vuelto tan poco competitivas que el gobierno de Trump quiere subsidiarlas a expensas de las energías más limpias.

En resumen, aunque los argumentos de los negacionistas del cambio climático siempre fueron débiles, se han debilitado aún más. Si usted realmente se había dejado convencer por los negacionistas hace cinco o diez años, los acontecimientos posteriores deberían haberle hecho reconsiderar.

En realidad, claro está, el negacionismo climático nunca ha tenido mucho que ver ni con la lógica ni con las pruebas; como dije, los que niegan el cambio climático claramente debaten de mala fe. En realidad, no creen en lo que están diciendo. Solo buscan excusas que permitan a gente como los hermanos Koch seguir haciendo

dinero. Además, los liberales quieren reducir las emisiones y el conservadurismo moderno intenta principalmente burlarse de los liberales.

Una forma de abordar lo que está ocurriendo aquí es pensar que estamos ante el mejor ejemplo de la corrupción trumpiana: tenemos buenas razones para creer que Trump y sus compinches están vendiendo a Estados Unidos para obtener beneficios personales. Sin embargo, tratándose del clima, no solo están vendiendo a Estados Unidos, están vendiendo al mundo entero.

La inmoralidad del negacionismo del cambio climático

26 de noviembre de 2018

No hace falta decir que el gobierno de Donald Trump está profundamente en contra de la ciencia. De hecho, está en contra de la realidad objetiva. Sin embargo, su control del gobierno sigue siendo limitado: no se extendió lo suficiente para evitar que se diera a conocer la más reciente Evaluación Nacional del Clima, que detalla los impactos actuales y futuros esperados del calentamiento global en Estados Unidos.

Es cierto, el informe se dio a conocer el Viernes Negro, evidentemente con la esperanza de que se perdiera en el alboroto. La buena noticia es que la estrategia no funcionó.

En esencia, esta evaluación confirma, con una gran cantidad de detalles adicionales, lo que cualquiera al tanto de la ciencia climática ya sabía: el cambio climático supone una gran amenaza para el país y ya se están comenzando a sentir algunos de sus efectos adversos. Por ejemplo, el informe, escrito antes del más reciente desastre de California, subraya los riesgos cada vez mayores de incendios incontrolables en el suroeste del país; el calentamiento global, y no la falta de recolectar las hojas con un rastrillo, es la razón por la cual los incendios se están haciendo cada vez más grandes y peligrosos.

No obstante, el gobierno de Donald Trump y sus aliados en el Congreso seguramente ignorarán este análisis. Negar el cambio climático, sin importar la evidencia, se ha vuelto un principio republicano básico y vale la pena tratar de entender tanto la manera en que ocurrió como la inmoralidad absoluta que implica ser un negacionista a estas alturas.

Un momento, ¿acaso inmoralidad no es una palabra demasiado fuerte? ¿No se supone que la gente tiene derecho a estar en desacuerdo con la sabiduría convencional, incluso si esa sabiduría está sustentada en un abrumador consenso científico?

Sí, así es en ambos casos, siempre y cuando sus argumentos se hagan de buena fe. No obstante, casi no hay negacionistas del cambio climático que actúen de buena fe. Negar la ciencia para enriquecerse, sacar ventaja política o satisfacer el ego no está bien; cuando no actuar basándose en la experiencia científica puede tener consecuencias nefastas, el negacionismo es, como señalé antes, inmoral.

El mejor libro de reciente publicación que he leído sobre este tema es *The Madhouse Effect*, escrito por Michael E. Mann e ilustrado por Tom Toles. Como explica Mann, un destacado estudioso del clima, el negacionismo climático sigue en realidad los mismos pasos de otras campañas anteriores en las que se ha negado la ciencia, comenzando con la larga campaña de las compañías tabacaleras para confundir al público sobre los peligros de fumar.

La cruda verdad es que para la década de los cincuenta, estas empresas ya sabían que fumar ocasionaba cáncer de pulmón, pero gastaron enormes cantidades de dinero en fingir que había una auténtica controversia sobre el asunto. En otras palabras, eran conscientes de que su producto estaba matando a gente, pero trataron de impedir que el público entendiera ese hecho con el fin de seguir obteniendo beneficios. Eso se considera inmoralidad, ¿o no?

En muchos sentidos, el negacionismo climático se asemeja al negacionismo del cáncer. Las empresas con un interés financiero en confundir al público —en este caso, las empresas de los combustibles fósiles— son las principales impulsoras. Hasta donde sé, todos y cada uno del puñado de científicos reconocidos que han manifestado su escepticismo respecto al cambio climático ha recibido enormes sumas de dinero de estas empresas o a través de conductos de dinero negro como Donors Trust; los mismos

conductos, en realidad, que respaldaron a Matthew Whitaker, el nuevo fiscal general interino, antes de que se uniera al gobierno de Donald Trump.

No obstante, el negacionismo del cambio climático tiene raíces políticas más profundas que las que alguna vez tuvo el negacionismo del cáncer. En la práctica, no puede uno ser un republicano moderno respetable salvo que niegue la realidad del calentamiento global, afirme que tiene causas naturales o insista en que no se puede hacer nada al respecto sin destruir la economía. También ha de aceptar o consentir mediante afirmaciones salvajes que las abrumadoras pruebas del cambio climático son un engaño, urdido por una vasta conspiración mundial de científicos.

¿Por qué alguien haría una cosa así? Principalmente, por dinero: casi todos los negacionistas importantes reciben sobornos de los combustibles fósiles. Sin embargo, la ideología es otro factor: si uno se toma en serio las cuestiones ambientales, puede plantearse la necesidad de que haya regulación gubernamental de algún tipo, de tal modo que las ideologías rígidas de libre mercado no quieren creer que las preocupaciones ambientalistas sean reales (aunque, en apariencia, obligar a los consumidores a subsidiar el carbón está bien).

Por último, tengo la impresión de que también tiene algo que ver con la postura del tipo duro: los hombres de verdad no usan energías renovables ni nada por el estilo.

Esos motivos importan. Si los actores importantes se opusieran a la lucha por el clima por un desacuerdo de buena fe con la ciencia, sería una lástima, pero no un pecado, que requeriría de mayores esfuerzos en términos de convencimiento. No obstante, en las circunstancias actuales, el negacionismo climático se basa en la avaricia, el oportunismo y el ego, y oponerse a la acción por esas razones es un pecado.

De hecho, es inmoral, en una escala que hace que el negacionismo del cáncer parezca trivial. Fumar mata a la gente, y las compañías tabacaleras que trataban de confundir a los

ciudadanos sobre esta realidad estaban siendo malvadas. No obstante, el cambio climático no solo tiene que ver con matar gente: puede incluso acabar con la civilización. Tratar de confundir sobre eso es maldad a un nivel totalmente distinto. ¿Es que algunas de estas personas no tienen hijos?

Digámoslo con claridad: aunque Donald Trump sea un excelente ejemplo de la inmoralidad del negacionismo climático, este es un tema en el que todo su partido se fue al lado oscuro hace años. Los republicanos no solo tienen ideas malas; a estas alturas, son, necesariamente, malas personas.

El negacionismo climático, la prueba del trumpismo

3 de diciembre de 2018

Muchos observadores parecen desconcertados por la lealtad de los republicanos hacia Donald Trump, que se traduce como la disposición del partido a respaldarlo en todos los frentes, incluso después de derrotas importantes en las elecciones de medio mandato. ¿Qué tipo de partido mostraría tal apoyo a un líder que no solo está evidentemente corrompido y presumiblemente al servicio de dictadores extranjeros, sino que además niega de manera rutinaria los hechos y trata de criminalizar a cualquiera que los señale?

La respuesta: el tipo de partido que, mucho antes de que Trump entrara en escena, se dedicó a negar los hechos sobre el cambio climático y criminalizar a los científicos que informan sobre esos hechos.

El Partido Republicano no siempre estuvo en contra del medioambiente y la ciencia. George H. W. Bush introdujo el sistema de comercio de emisiones que logró contener en gran medida el problema de la lluvia ácida. Y en 2008, John McCain propuso que se implementara un programa similar a fin de limitar las emisiones de los gases de efecto invernadero que ocasionan el calentamiento global.

Sin embargo, el partido de McCain ya estaba muy adelantado en el proceso de convertirse en lo que es hoy: un partido que no solo está totalmente dominado por negacionistas del cambio climático, sino que es hostil a la ciencia en general, y demoniza y trata de destruir a los científicos que desafían su dogma.

Trump encaja con esta forma de pensar. De hecho, si uno revisa la historia del negacionismo republicano del cambio climático, es paralela al trumpismo. Se podría decir que la negación del cambio climático fue el crisol en que se formaron los elementos fundamentales del trumpismo.

Tomemos por ejemplo el rechazo por parte de Trump de toda la información negativa sobre sus acciones y las consecuencias de estas, ya sea diciendo que son noticias falsas inventadas por medios hostiles o producto de un siniestro «estado profundo». Ese tipo de creación de teorías conspirativas ha sido desde siempre la práctica habitual entre los negacionistas climáticos, quienes comenzaron a afirmar hace quince años que las pruebas del calentamiento global —pruebas que ha convencido al 97% de los científicos climáticos— eran un «engaño monumental».

¿Cuál fue la prueba de esta vasta conspiración? Buena parte se basó en, lo habéis adivinado: correos electrónicos hackeados. La credulidad de muchos periodistas ante la supuesta mala praxis revelada por el Climagate, un pseudoescándalo basado en citas selectivas y fuera de contexto de correos electrónicos de una universidad británica, presagió el desastroso manejo mediático de correos electrónicos hackeados a los demócratas en 2016 (todo lo que aprendimos de esos correos electrónicos fue que los científicos son personas que pueden ser bruscas y dadas a hablar en abreviaturas hostiles que pueden tergiversarse de manera intencionada).

Ah, ¿y cuál se supone que es la motivación de los miles de científicos involucrados en este engaño? Nos hemos acostumbrado al espectáculo de Trump, el presidente más corrupto de la historia que encabeza el gobierno más corrupto de los tiempos modernos, y que rutinariamente tilda a sus opositores y críticos como «deshonestos». Lo mismo ocurre con el debate sobre el cambio climático.

La verdad es que a los negacionistas climáticos más destacados se les paga para que adopten esa postura, ya que reciben enormes sumas de dinero de empresas de combustibles fósiles. No obstante,

después de dar a conocer la reciente Evaluación Nacional del Clima que detalla el daño que podemos esperar del calentamiento global, un desfile de republicanos apareció en televisión para declarar que los científicos solo decían esas cosas por «el dinero». ¿Se estaban proyectando?

Por último, Trump ha añadido un nuevo grado de amenaza a la política estadounidense, ya que incita a sus seguidores a la violencia contra los críticos y ha tratado de ordenar al Departamento de Justicia que procese a Hillary Clinton y James Comey.

No obstante, los científicos climáticos llevan años enfrentándose al acoso y las presiones, que incluso llegan a las amenazas de muerte. También han tenido que contrarrestar los esfuerzos de los políticos que, de hecho, pretenden criminalizar su trabajo. El más conocido de todos, Michael E. Mann, creador de la famosa gráfica del «palo de hockey», fue durante años blanco de una yihad contra la ciencia climática por parte de Ken Cuccinelli, entonces fiscal general de Virginia.

Y hay más ejemplos. Recientemente, un juez en Arizona, en respuesta a la demanda de un grupo vinculado con los hermanos Koch (y sin entender cómo funciona la investigación), ordenó que se dieran a conocer todos los correos electrónicos de los científicos climáticos de la Universidad de Arizona. Para evitar la inevitable tergiversación selectiva, Mann dio a conocer todos los correos que intercambió con sus colegas de Arizona, acompañados de explicaciones útiles para su contextualización.

Esta historia tiene tres moralejas importantes.

La primera es que si no logramos estar a la altura del desafío del cambio climático, cuyas consecuencias pueden ser catastróficas —lo cual parece muy probable—, no será un fracaso inocente, derivado de no entender lo que estaba en juego. En cambio, será un desastre causado por la corrupción, la ignorancia deliberada, las teorías conspirativas y la intimidación.

La segunda es que la corrupción no es un problema de los «políticos» ni del «sistema político». En específicamente un problema del Partido Republicano, que se ha hundido cada día más en el negacionismo climático a medida que el daño de un planeta que se calienta se vuelve cada vez más evidente.

La tercera es que ahora podemos ver el negacionismo climático como parte de una podredumbre moral más extensa. Trump no es una aberración, es la culminación de hacia dónde se ha dirigido su partido durante años. Podríamos decir que el trumpismo es solo la depravación del negacionismo del cambio climático invadiendo todos los aspectos de la política. Y no vislumbramos que la depravación vaya a llegar a su fin.

Esperanzas para un Año Nuevo verde

31 de diciembre de 2018

Seamos sinceros con nosotros mismos: la nueva mayoría demócrata en la Cámara de Representantes no podrá promulgar nuevas leyes. Me sorprendería que hubiera acuerdos bipartidistas en temas importantes, ni siquiera sobre infraestructuras: aunque ambas partes afirman querer actuar, lo que el Partido Republicano desea realmente es una excusa para privatizar bienes públicos.

Por tanto, las consecuencias inmediatas del cambio de poder en Washington no supondrán una reformulación de las políticas en sí; derivarán principalmente de la nueva capacidad de los demócratas, con poderes de citación, para investigar la fétida ciénaga de la corrupción trumpiana.

No obstante, eso no significa que los demócratas deban ignorar las cuestiones políticas. Al contrario, el partido debería dedicar los dos próximos años a decidir qué intentará hacer exactamente si en 2021 recupera el poder para desarrollar políticas. Esto me lleva al gran lema político del momento: el llamado «Nuevo Pacto Verde». ¿Es realmente una buena idea?

Sí, lo es, pero es importante ir más allá del atractivo eslogan y discutir a fondo muchos de los detalles. No querrán ser como los republicanos, que se pasaron años alardeando de que derogarían el Obamacare, pero nunca buscaron una alternativa realista.

Entonces, ¿qué significa el Nuevo Pacto Verde? No está del todo claro, y por eso es tan buen lema: puede significar varias cosas, pero la idea principal, como yo la entiendo, es que deberíamos dar un gran paso para combatir el cambio climático y que esa iniciativa

debería acentuar lo positivo, no lo negativo. En particular, debería hace hincapié en las inversiones y los subsidios, no en los impuestos al carbono.

Pero, un momento, ¿no deberíamos estar considerando un impuesto al carbono? En principio, sí. Como diría cualquier economista que se precie, desalentar la contaminación poniendo un precio a las emisiones comporta grandes ventajas, y puede hacerse gravando un impuesto o creando un sistema de comercio de derechos de emisión en el que las personas compren y vendan los permisos de emisión.

Es de economía básica: un impuesto por contaminación o su equivalente crea incentivos amplios de un modo que las políticas menos integrales no pueden. ¿Por qué? Porque anima a la gente a reducir su huella de carbono de todas las maneras posibles, desde el consumo de energía renovable hasta la conservación y la renuncia a consumir productos que necesitan un uso intensivo de energía.

Sin embargo, un impuesto al carbono no deja de ser un gravamen, y molestaría a las personas que tienen que pagarlo. Sí, los ingresos procedentes de un impuesto al carbono se podrían utilizar para bajar otros impuestos, pero no es fácil que todo el mundo advierta las ventajas. Por otra parte, la afirmación de que un impuesto al carbono suficientemente elevado como para marcar una diferencia significativa contaría con un amplio apoyo bipartidista es, en el mejor los casos, una fantasía y, en el peor, una estratagema de la industria de los combustibles fósiles para evitar medidas importantes.

La cuestión es que, al menos inicialmente, es mejor optar por una política menos que ideal pero vendible que dejar que lo bueno sea el enemigo de lo mejor. Esa fue la lección de la reforma de la asistencia sanitaria: el sistema de pagador único no tenía posibilidades de ser aprobado con el presidente Barack Obama, pero un sistema híbrido público-privado algo engorroso que conservara el seguro basado en el empresario sí era factible (por poco), y veinte millones de estadounidenses consiguieron cobertura.

Ahora que se ha empezado a hablar del principio de cobertura universal, empieza a parecer políticamente posible una transición gradual a alguna versión de Medicare para todos; pero era importante partir de políticas que lograran grandes avances sin afectar mucho a la vida de las personas.

¿Podemos conseguir avances igual de importantes con respecto al cambio climático sin perturbar demasiado la vida de los estadounidenses? Según mi interpretación de los datos, sí.

La mayoría de las emisiones estadounidenses de gases de efecto invernadero provienen de la generación de electricidad y del transporte. Podríamos reducir en dos terceras partes o más las emisiones relacionadas con la generación simplemente poniendo fin al uso del carbón y haciendo un mayor uso de las energías renovables (cuyos precios han caído drásticamente), sin pedir a los estadounidenses que consuman menos energía. Podríamos reducir casi con toda seguridad en una cantidad similar las emisiones del transporte aumentando el kilometraje e incrementando el uso de vehículos eléctricos, incluso si no reducimos el número de kilómetros que conducimos cada año.

Estos beneficios se podrían conseguir con una combinación de incentivos positivos, como las desgravaciones fiscales, y una regulación que no sea demasiado onerosa. Si se añaden inversiones en tecnologías e infraestructuras que apoyen las energías alternativas, entonces parece totalmente factible un Nuevo Pacto Verde que reduzca drásticamente las emisiones, incluso sin los impuestos al carbono. Y estas políticas crearían puestos de trabajo en el sector de las energías renovables, que ya emplea a muchas más personas que la minería del carbón.

Naturalmente, algunas personas saldrán perjudicadas. Los 53.000 estadounidenses que todavía trabajan en la minería del carbón tendrían que acabar buscando otro empleo (y las ayudas a los trabajadores de los sectores en transición deberían formar parte del Nuevo Pacto Verde). Los beneficios de las compañías de

combustibles fósiles también disminuirían, aunque estas empresas ahora donan casi todo su dinero al Partido Republicano, por lo que no está nada claro por qué debería importar a los demócratas.

En general, no cabe duda de que los demócratas pueden hacer por el cambio climático lo que hicieron por la asistencia sanitaria: idear políticas que mejoren enormemente la situación y a la vez generen muchos más ganadores que perdedores. No pueden promulgar ahora mismo un Nuevo Pacto Verde, pero deberían empezar a prepararse ahora y estar listos para intervenir en dos años.

16

Trump

¿Por qué no lo peor?

Me sorprendió como a todo el mundo la elección de Donald Trump, aunque el desdeñoso tratamiento mediático de Hillary Clinton me había preocupado, pero esa es una historia para la siguiente sección de este libro, que versa sobre los problemas de los medios de comunicación. Sin embargo, no me sorprendió que el Partido Republicano lo nominara, ni que su comportamiento en el cargo haya sido tan malo como advertían los pesimistas que sería, ni que los republicanos en el Congreso —que siempre han tenido poder para frenarlo—, hayan colaborado eficazmente en su miasma de corrupción y crueldad.

El hecho es que se avecinaba algo como el trumpismo. Para que Trump lograra la victoria fue necesario que muchas cosas salieran mal, principalmente la combinación tóxica del mal comportamiento de James Comey y la mezquindad de los medios, que criticaron a Clinton al estar convencidos de que no podía perder. No obstante, la derecha estadounidense ha estado avanzando hacia un gobierno como el de Trump desde hace tiempo.

Pensemos en ello. ¿Cómo no iba a ir en aumento el nacionalismo blanco cuando el movimiento conservador ha dependido del resentimiento de los blancos para ganar las elecciones pese a aplicar políticas que benefician a una élite blanca en detrimento de la mayoría de los estadounidenses? ¿Cómo no iba a surgir la mentalidad paranoica de los seguidores de Trump de un movimiento político que considera que todo aquello que no confirma sus ideas preconcebidas (desde la realidad del cambio climático hasta la baja inflación) es producto de grandes conspiraciones? Y aunque la gente tiende a olvidarlo, la corrupción y el clientelismo de

la administración Trump se prefiguraron en los años de Bush. En muchos aspectos, lo que Trump ha hecho a Estados Unidos desde 2016 es similar a lo que el equipo de Bush hizo a Irak en el desastroso primer año de la ocupación.

Una perspectiva internacional también ayuda. He estado siguiendo de cerca el auge de la derecha nacionalista blanca en Europa y el derrumbe *de facto* de la democracia en Hungría y Polonia. Era muy consciente de que podía suceder aquí.

En cualquier caso, las columnas de esta sección tratan principalmente sobre la política estadounidense entre 2016 y 2018. En su mayoría, hablan de las cosas terribles que han ocurrido y de por qué han sucedido, pero no todas son negativas. Mi impresión es que, de todos los artículos recopilados aquí, la columna sobre la grandeza insuficientemente reconocida de Nancy Pelosi fue la que más me tocó la fibra sensible. Sus logros estaban a la vista de todo el mundo; aunque a uno no le gustara su orientación política, su espectacular eficacia debería haber sido evidente. Sin embargo, nadie lo reconocía en ese momento. Naturalmente, las alabanzas vinieron después de las elecciones legislativas de 2018, cuando los demócratas consiguieron cuarenta escaños más en la Cámara de Representantes.

El paranoico estilo de la política republicana

8 de octubre de 2018

Muchas personas están preocupadas —con razón— por lo que el nombramiento de Brett Kavanaugh significa a largo plazo para Estados Unidos. Es un declarado partidista que evidentemente mintió bajo juramento sobre varios aspectos de su historia personal; eso está relacionado y es igual de importante que las dudas sobre qué le hizo realmente a Christine Blasey Ford, un tema que sigue sin resolverse ya que la supuesta investigación fue una farsa muy evidente. Poner a un hombre como ese en la Corte Suprema de Estados Unidos ha destruido de un solo tajo la autoridad moral de la Corte en el futuro próximo.

No obstante, estas preocupaciones a largo plazo deberían ser ahora secundarias. La amenaza más inmediata proviene de lo que vimos del lado republicano durante y después de la audiencia: no solo desprecio por la verdad, sino también urgencia por demonizar cualquier tipo de crítica. En específico, la prontitud con la que los republicanos de mayor rango aceptaron las insensatas teorías conspirativas sobre la oposición a Kavanaugh es una advertencia profundamente alarmante sobre lo que podría ocurrirle a Estados Unidos, no en el largo plazo, sino dentro de unas cuantas semanas.

En relación con esas teorías conspirativas: en un principio comenzaron con el testimonio de Kavanaugh, cuando este atribuyó sus problemas a «un golpe político calculado y orquestado» motivado por gente que buscaba «venganza a nombre de los Clinton». Fue una acusación totalmente falsa e histérica, y el solo hecho de hacerla debió haber descalificado a Kavanaugh para la Corte.

No obstante, Donald Trump lo empeoró de inmediato, pues atribuyó las protestas contra Kavanaugh a George Soros y declaró, falsamente (y sin pruebas), que se les estaba pagando a los manifestantes.

He aquí el meollo de este asunto: figuras importantes en el Partido Republicano se apresuraron a respaldar a Trump. Chuck Grassley, presidente del Comité del Senado que escuchó a Blasey y a Kavanaugh, insistió en que los manifestantes en efecto trabajaban para Soros. El senador John Cornyn declaró: «No vamos a dejar que nos acosen los gritos de manifestantes pagados». No, nadie pagó a los manifestantes por protestar, mucho menos George Soros. Sin embargo, para ser un buen republicano, ahora hay que fingir que sí.

¿Qué sucede aquí? Hasta cierto punto, esto no es nuevo. Las teorías conspirativas han sido parte de la política estadounidense desde el comienzo. Richard Hofstadter publicó su célebre ensayo «The Paranoid Style in American Politics» en 1964 y citó ejemplos que se remontaban al siglo XVIII. Los segregacionistas que luchaban por los derechos civiles culpaban de manera rutinaria a «agitadores externos» —en especial los judíos del Norte— por las protestas de los afroamericanos.

Sin embargo, la importancia de las teorías conspirativas depende de quién las haga.

Cuando los que están en los márgenes de la política culpan de sus frustraciones a fuerzas sombrías —muy a menudo, a financieros judíos siniestros—, se les puede descalificar fácilmente diciendo que están delirando. Cuando la gente que tiene la mayoría de los resortes del poder hace lo mismo, sus fantasías no son un delirio, son una herramienta: una forma de deslegitimar a la oposición, de crear excusas no solo para menospreciar sino para castigar a cualquiera que se atreva a criticar sus acciones.

Por ello las teorías conspirativas han sido centrales para la ideología de tantos regímenes autoritarios, desde la Italia de Mussolini hasta la Turquía de Erdogan. Por eso a los gobiernos de Hungría y Polonia, democracias que han dejado de serlo y se han

convertido *de facto* en estados unipartidistas, les encanta acusar a los extranjeros en general y a Soros en particular de atizar la oposición a su gobierno. Porque, claro está, no puede haber quejas legítimas sobre sus acciones y políticas.

Ahora, las figuras más importantes del Partido Republicano, que controla las tres ramas del gobierno federal —si tenían alguna duda sobre si la Corte Suprema era una institución partidista, ya debería estar despejada— suenan tal como los nacionalistas blancos en Hungría y Polonia. ¿Qué significa esto?

La respuesta, que suscribo, es que el Partido Republicano es un régimen autoritario a la espera.

Trump claramente tiene los mismos instintos que los dictadores extranjeros a los que tan abiertamente admira. Exige que los funcionarios públicos sean leales a su persona, no al pueblo estadounidense. Amenaza a los opositores políticos con venganzas —dos años después de la última elección, todavía lidera el coro que pide «Enciérrenla»—, ataca a los medios de comunicación por ser los enemigos del pueblo.

A eso hay que añadir que las investigaciones sobre los diversos escándalos de Trump se ciernen sobre él con mayor fuerza, desde el fraude fiscal hasta su aprovechamiento del cargo para hacer negocios, así como su probable connivencia con Rusia, lo que en conjunto le da todos los incentivos para restringir la libertad de prensa y la independencia del poder judicial. ¿Alguien duda de que a Trump le gustaría ser plenamente autoritario si pudiera?

¿Quién lo va a detener? ¿Los senadores que repiten las teorías conspirativas sobre los manifestantes pagados por Soros? ¿La recién amañada Corte Suprema? Si algo hemos aprendido en las semanas pasadas es que no hay ninguna brecha entre Trump y su partido; nadie pedirá que se detenga en nombre de los valores estadounidenses.

No obstante, como dije, el Partido Republicano es un régimen autoritario en espera, pero no en práctica (todavía). ¿Qué es lo que espera?

Bueno, piensen en lo que Trump y su partido podrían hacer si conservan ambas cámaras en el Congreso en las próximas elecciones. Si no les aterra dónde podríamos estar en el futuro próximo, no están prestando atención.

Trump y la aristocracia del fraude

4 de octubre de 2018

Resulta que puedo haber cometido una injusticia con Donald Trump. Verán, siempre he tenido mis dudas cuando afirma que es un gran negociador. Pero lo que acabamos de descubrir es que sus dotes para la negociación se desarrollaron pronto. De hecho, era tan increíble que ya a muy temprana edad ganaba 200.000 dólares anuales, en dólares actualizados.

Más concretamente, eso es lo que ganaba a los tres años. A los ocho, ya era millonario. Por supuesto, el dinero venía de su padre, que pasó décadas evadiendo los impuestos que estaba legalmente obligado a pagar por el dinero que les daba a sus hijos.

El popular reportaje de *The New York Times* sobre la historia de fraude de la familia Trump hace referencia realmente a dos tipos de fraudes distintos, pero relacionados.

Por un lado, la familia se dedicó al fraude fiscal a gran escala, empleando una gran variedad de técnicas de lavado de dinero para evitar pagar lo que debía. Por otro lado, la historia que Donald Trump cuenta sobre su vida —el retrato que pinta de un empresario hecho a sí mismo que llegó a multimillonario partiendo de unas raíces humildes— siempre ha sido mentira: no solo heredó su fortuna y recibió de su padre el equivalente a 400 millones de dólares, sino que Fred Trump le echaba un cable cuando los negocios le salían mal.

De estas revelaciones se deduce que los seguidores de Trump que imaginan haber encontrado un líder sin pelos en la lengua que limpiará el gobierno de sicofantes mentirosos y utilizará su instinto

empresarial para «volver a hacer grande Estados Unidos» han sido engañados, y mucho.

Pero el cuento del dinero de Trump es parte de una historia más larga. Incluso los que se muestran descontentos con hasta qué punto vivimos una era de desigualdad creciente y concentración de riqueza en lo más alto, han tendido a creer que las grandes fortunas se han obtenido, en la mayoría de los casos, de manera más o menos honrada. Solo ahora hemos empezado a poner el foco en la enorme corrupción y en la ilegalidad que sostienen nuestro avance hacia la oligarquía.

Intuyo que, hasta hace poco, la mayoría de los economistas, incluidos los expertos en temas fiscales, habrían aceptado que la elusión de impuestos de las grandes empresas y de los ricos —que es legal— era un gran problema, pero que la evasión de impuestos —ocultar dinero a Hacienda— era un problema menor. Resultaba evidente que algunos ricos estaban aprovechando ciertas lagunas legales, aunque moralmente dudosas, del marco tributario, pero la opinión imperante era que el fraude descarado a las autoridades tributarias —y, en consecuencia, a la ciudadanía— no estaba tan extendido en los países avanzados.

Pero esta opinión siempre ha descansado sobre cimientos poco sólidos. Después de todo, la evasión de impuestos no aparece, casi por definición, en las estadísticas oficiales, y los superricos no tienen la costumbre de ir pregonando lo bien que se les da evadir impuestos. Para hacernos una idea real de cuánto fraude se está cometiendo, o bien hay que hacer lo que hizo *The New York Times* —investigar exhaustivamente las finanzas de una familia concreta— o bien confiar en golpes de suerte que hagan aflorar lo que antes estaba oculto.

Hace dos años, nos llegó un enorme golpe de suerte en forma de «papeles de Panamá», un tesoro de datos filtrados de una empresa panameña especializada en ayudar a la gente a ocultar su riqueza en paraísos fiscales, y una filtración menor de HSBC. Si bien los detalles más escabrosos revelados por estas filtraciones llegaron

a los titulares de inmediato, su verdadera importancia solo ha quedado clara con el trabajo de Gabriel Zucman y sus colaboradores de Berkeley, en cooperación con las autoridades fiscales escandinavas.

Cruzando información de los papeles de Panamá y otras filtraciones con los datos fiscales nacionales, estos investigadores descubrieron que la evasión de impuestos directa está muy generalizada en las altas esferas. Los verdaderamente ricos acaban pagando un tipo fiscal efectivo mucho menor que los meramente ricos, no debido a las lagunas de las leyes tributarias, sino porque violan la ley. Los investigadores detectaron que los contribuyentes más ricos pagan de media un 25% menos de lo que deben, y cómo no, muchos individuos pagan todavía menos. Es una cifra muy elevada. Si los ricos de Estados Unidos evaden dinero en la misma escala (algo que casi con toda seguridad hacen), es probable que le cuesten al estado aproximadamente tanto como el programa de cupones alimenticios. Y también usan la evasión fiscal para blindar su privilegio y legárselo a sus herederos, que es la verdadera historia de Trump.

La pregunta obvia es qué hacen nuestros representantes electos respecto a esta epidemia de fraude. Pues bien, los republicanos del Congreso llevan años en el asunto: sistemáticamente, han ido retirando los fondos destinados al Servicio de Rentas Internas, lo que ha debilitado su capacidad para investigar el fraude fiscal. No solo estamos gobernados por defraudadores fiscales; tenemos un gobierno de defraudadores fiscales para defraudadores fiscales.

Por tanto, lo que vamos aprendiendo es que la historia de lo que está ocurriendo en nuestra sociedad es aún peor de lo que creíamos. Y no es solo que el presidente de Estados Unidos sea, como dijo un periodista experto en temas fiscales, David Cay Johnston, un «vampiro financiero» que engaña a los contribuyentes de la misma manera que engaña prácticamente a cualquiera que trate con él.

Más allá de eso, nuestra tendencia a la oligarquía —el gobierno de unos pocos— cada vez se parece más a una kakistocracia: el gobierno de los peores, o al menos de los que menos escrúpulos tienen. La corrupción no es anecdótica; al contrario, es más cruda de lo que casi cualquiera hubiera podido imaginar. También es profunda, y ha infectado nuestra política, literalmente, hasta sus niveles más altos.

Dejen de llamar populista a Trump

2 de agosto de 2018

Un mensaje para todos aquellos que, en los medios informativos, no dejan de llamar «populista» a Donald Trump: no creo que esa palabra signifique lo que ustedes creen.

Es verdad que, de vez en cuando, Trump aún se hace pasar por alguien que defiende los intereses de los trabajadores comunes de Estados Unidos en contra de las élites. Además, supongo que podría pensarse que su adhesión al nacionalismo blanco está dando voz a los estadounidenses normales y corrientes que comparten su racismo, pero que sentían que no habían podido expresar su prejuicio en público.

Sin embargo, lleva en la presidencia un año y medio, el tiempo suficiente para ser juzgado por lo que hace, no por lo que dice, y su gobierno ha sido despiadado a la hora de oponerse a los trabajadores en casi todos los frentes. Trump es tan populista como piadoso; es decir, nada en absoluto.

Empecemos con la política fiscal: el mayor logro legislativo de Trump es una reducción tributaria que beneficia principalmente a las grandes corporaciones —cuyo pago de impuestos ha caído en picado — y no ha hecho nada por elevar los salarios. El plan fiscal hace tan poco por los estadounidenses de a pie que los republicanos han dejado de promoverlo. No obstante, el gobierno está jugando con la idea (probablemente ilegal) de utilizar una acción ejecutiva para reducir 100.000 millones de dólares adicionales en impuestos a los ricos.

También tenemos la política de salud, en la que Trump, después de haber fracasado en la derogación del Obamacare —lo que habría supuesto un enorme golpe para las familias trabajadoras—, más bien ha promovido una campaña de sabotaje que probablemente haya elevado las primas casi un 20 % respecto a lo que habrían costado si no la hubiera puesto en marcha. Y por supuesto, la carga de esas primas más altas recae con más intensidad sobre las familias que apenas ganan un poco más de lo necesario para poder beneficiarse de los subsidios: es decir, la parte alta de la clase trabajadora.

Luego está la política laboral, en la que el gobierno de Trump se ha movido en múltiples frentes para eliminar las regulaciones que habían protegido a los trabajadores ante la explotación, las lesiones y demás.

Sin embargo, las políticas inmediatas no cuentan toda la historia. También se deben considerar los nombramientos. Cuando se trata de políticas que afectan a los trabajadores, Trump ha creado un equipo de compinches: casi todos los puestos importantes han caído en manos de un cabildero o alguien con fuertes lazos financieros con la industria. Los intereses laborales no han obtenido ninguna representación.

La nominación de Brett Kavanaugh para la Corte Suprema merece especial atención. Hay muchas cosas que no sabemos sobre Kavanaugh, en parte porque los senadores republicanos están bloqueando las solicitudes demócratas para que haya más información. No obstante, sí sabemos que está rigurosa y extremadamente en contra de los derechos laborales: se encuentra muy a la derecha de la mayoría, e incluso muy a la derecha de la mayoría de los republicanos.

El ejemplo más conocido de su posición en contra de los trabajadores es el argumento que dio en el caso SeaWorld: después de que una orca asesinara a una de sus trabajadoras, dijo que la empresa no debería tener ninguna responsabilidad porque la víctima debió conocer los riesgos cuando aceptó el trabajo. Pero hay mucho más extremismo contra los trabajadores en su historial.

Si se tiene en cuenta que Kavanaugh, si se confirma, permanecerá en el cargo mucho tiempo, este extremismo basta para justificar el rechazo a su nominación, sobre todo si se suma su apoyo a que el presidente ostente un poder sin restricciones y lo que sea que haya en su pasado que los republicanos tratan de ocultar.

No obstante, ¿por qué Trump, el autoproclamado defensor de los trabajadores estadounidenses, escogería a alguien así? ¿Por qué haría todo lo que está haciendo para perjudicar a la misma gente que lo llevó a la Casa Blanca?

No conozco la respuesta, pero creo que la explicación convencional —que Trump, que es un holgazán e ignora casi por completo todos los matices de la política, quedó atrapado sin querer en la ortodoxia del Partido Republicano— subestima al presidente, y lo hace ver mejor de lo que es.

Al ver a Trump en acción, cuesta trabajo no pensar que sabe muy bien que está infligiendo un castigo a sus propias bases. Sin embargo, es un hombre al que le gusta humillar a los demás, poco o mucho. Y lo que yo creo es que en realidad le da placer ver cómo sus simpatizantes lo siguen aunque los traicione.

De hecho, a veces el desprecio por su base trabajadora queda al descubierto. ¿Recuerdan «me encantan los que tienen poca educación»? ¿Recuerdan cuando se jactó de que podría dispararle a alguien en la Quinta Avenida y no perdería votantes?

En fin, al margen de sus motivos, cuando Trump actúa es lo opuesto a un populista. Y, no, su guerra comercial no cambia ese juicio. William McKinley, el presidente por antonomasia de la edad de oro que derrotó a un rival populista, también fue un proteccionista. Además, la guerra comercial trumpiana se está llevando a cabo de una manera que produce un daño máximo a los trabajadores estadounidenses a cambio de beneficios mínimos.

Sin embargo, aunque no es populista, sí es un mentiroso patológico, el hombre más deshonesto que haya ocupado nunca la Casa Blanca. Y su afirmación de que apoya a los trabajadores estadounidenses es una de sus mentiras más grandes.

Lo cual me hace regresar al uso que se da en los medios del término «populista». Cuando describen a Trump con esa palabra, de hecho, están siendo cómplices de su mentira, en especial si lo hacen en el contexto de un supuesto periodismo objetivo.

Además, no tienen por qué hacerlo. Pueden describir lo que hace Trump sin utilizar palabras que le dan un crédito que no le corresponde. Está engañando a sus seguidores; no tienen que ayudarle en esa tarea.

Sectarismo, parásitos y polarización

21 de agosto de 2018

Los parásitos son una poderosa fuerza en el mundo natural. Por lo general, simplemente se alimentan de sus huéspedes, pero hay algunos casos en los que ejercen una influencia más insidiosa: cambian el comportamiento de sus huéspedes de modos que benefician a los parásitos pero perjudican y quizá acaban matando a sus víctimas.

Últimamente me he estado preguntando si no es eso lo que está sucediendo en Estados Unidos. ¿En qué medida nuestra enfermedad es el resultado de una infección parasitaria? En lo que estoy pensando concretamente es en una plaga de estafas del marketing directo que explotan y refuerzan el sectarismo político, sobre todo en la derecha, en esencia para vender mercancías.

Si les parece absurdo, tengan un poco de paciencia. No soy la primera persona que lo sugiere: Rick Perlstein, nuestro principal historiador del conservadurismo moderno, formuló básicamente el mismo argumento (sin la analogía biológica) ya en 2012 y, como explicaré, han sucedido muchas cosas desde entonces que refuerzan su tesis.

Lo que me puso sobre la pista al principio fue enterarme de que Ben Shapiro, el joven intelectual conservador del momento, está aprovechando su presencia en las tertulias televisivas para promocionar suplementos dietéticos.

Volveré a ello, pero primero algunas consideraciones sobre economía política.

Cuando intento comprender el comportamiento político, yo, como muchos otros, me encuentro a menudo pensando en el clásico de Mancur Olson, *La lógica de la acción colectiva*. La idea sencilla pero profunda de Olson era que la acción política en interés de un grupo es, desde el punto de vista de los miembros de ese grupo, un bien público.

¿Qué se quiere decir con eso? Un bien público es algo que, si se provee, beneficia a muchas personas, pero quienquiera que lo proporcione no tiene manera de limitar los beneficios a sí mismo y, por tanto, no tiene manera de sacar provecho de la provisión del bien. El ejemplo clásico es un faro que guía a todos lejos de los bancos de arena, hayan pagado o no la tarifa; las medidas de salud pública que combaten las enfermedades figuran en la misma categoría. Como consecuencia, el hecho de que, desde el punto de vista de la sociedad, un bien público merezca ser facilitado no garantiza que vaya a serlo; tiene que valer la pena para algún individuo.

Como señaló Olson, lo mismo cabe decir de la acción política. Solo porque la victoria de un candidato político sería buena, por ejemplo, para los agricultores, eso no significa que estos vayan a darle su dinero; cada agricultor tendrá un incentivo para aprovecharse de las aportaciones de todos los demás. Por tanto, las acciones políticas son emprendidas normalmente por individuos o pequeños grupos organizados que se beneficiarían directamente. O eso, o son un subproducto de otras actividades que son ventajosas por razones propias y que también se pueden aprovechar para la acción política, como la afiliación a asociaciones profesionales o sindicatos.

Pero ¿los ricos no donan dinero para apoyar los intereses de su clase? En realidad, una gran cantidad del dinero que vemos en la política acaba siendo dinero invertido en los propios intereses personales de los donantes. Por ejemplo, se puede pensar en el gasto político de los hermanos Koch como una inversión en sí

mismos: se han beneficiado enormemente de la reciente rebaja fiscal, obteniendo una compensación que excede con creces la suma que han gastado en promoverla.

Así pues, una buena parte de la acción política es impulsada por personas que intentan influir en las políticas de un modo que les beneficie personalmente. No obstante, lo que pone de manifiesto la historia de la estafa de las pastillas para el cerebro de aceite de serpiente que promocionaba Ben Shapiro es que hay otro factor importante en nuestra coyuntura política actual: el uso de la acción política como una estrategia de marketing por parte de personas que quieren ganar dinero vendiendo cosas que tienen poco que ver con la política en sí.

Como he dicho, Rick Perlstein ya ha escrito un texto fundamental al respecto. Según documenta, las páginas web de la derecha actúan en buena medida como centros de marketing para cosas como esta:

> Querido lector, voy a contarle algo, pero debe prometerme que lo mantendrá en secreto. Debe comprender que la «élite» no estaría nada contenta conmigo si se enterara de lo que estoy a punto de decirle. Esta es la razón de que tengamos que proceder con cautela. Verá, mientras la mayoría de la gente presta atención al mercado de valores, los bancos y a los agentes de bolsa, las grandes instituciones tienen su dinero en otro lugar... [en] lo que yo llamo la «montaña de dinero oculto»... Todo lo que necesita saber es el código de las personas con acceso (que yo le proporcionaré) y podrá ganar 6.000 dólares adicionales cada mes.

Y algunas de las voces más influyentes de la derecha no solo han vendido espacios publicitarios a vendedores de bálsamos mágicos, sino que ellos mismos han entrado directamente en el negocio de las pócimas mágicas.

Así:

- Glenn Beck, en su momento de apogeo, animó a sus espectadores contándoles que Obama iba a provocar una hiperinflación en cualquier momento; él mismo se embolsó

dinero anunciando monedas de oro con sobreprecio.

- Alex Jones causa un gran revuelo al afirmar que las matanzas en las escuelas son noticias falsas y que las víctimas son en realidad actores, pero gana dinero vendiendo suplementos dietéticos.
- Ben Shapiro escribe críticas sobre académicos progresistas que los conservadores consideran eruditas (¿se acuerdan de la frase de Ezra Klein acerca de la idea que tiene una persona estúpida de cómo es una persona reflexiva?), pero gana dinero haciendo lo mismo que Alex Jones.

¿Por qué estos engaños publicitarios deberían estar vinculados con el extremismo político? Se trata de un fraude basado en la afinidad: una vez que se establece que una persona es atractiva para tipos blancos y mayores indignados, esta les puede vender cosas que supuestamente protegerán su virilidad, su cintura y su riqueza.

Y a un nivel más grande, ¿no va de eso Fox News? Pensemos en ella no como una organización ideológica en sí, sino como un negocio: ofrece programas baratos (porque no hay muchos reportajes) que apelan a los prejuicios de tipos blancos y mayores indignados a los que les gusta sentarse en el sofá y gritar a su televisor, y utiliza a los propios telespectadores para ayudar a los anunciantes a vender planes de adelgazamiento.

Ahora bien, normalmente pensamos que los puntos de vista y los intereses de los individuos son las fuerzas que impulsan la política, incluida la desagradable polarización que domina cada vez más la escena. La explotación comercial de esa polarización, cuando se menciona, es tratada como una especie de fenómeno de superficie que se nutre de la dinámica fundamental.

Pero ¿estamos seguros de que es así? Los Alex Jones, Ben Shapiro y Fox News del mundo no podrían sacar provecho del extremismo si no existiera cierta predisposición subyacente en los tipos blancos y mayores indignados a escuchar estas cosas. Pero tal

vez sea la explotación comercial de la ira política la que ha concentrado y utilizado como arma esa ira. En otras palabras, volviendo al punto de partida de este artículo, tal vez la razón de que estemos inmersos en una pesadilla política sea que, en la práctica, nuestro comportamiento político ha estado parasitado por los algoritmos del marketing.

Sé que no soy el único que piensa de este modo. Charlie Stross argumenta que los «maximizadores de clics», no las personas, sino los sistemas sociales y los algoritmos que intentan maximizar las ganancias, la participación en el mercado o lo que sea, han estado influyendo cada vez más la dirección de la sociedad, en formas que perjudican a la humanidad. Se centra principalmente en la influencia corporativa sobre la política, en oposición a la instrumentalización del «odio» de las masas y puestas al servicio de causas fraudulentas, pero ambas podrían estar operando.

En cualquier caso, considero que es muy importante comprender hasta qué punto la venta de aceite de serpiente político, ya sea sobre la economía, la raza, los efectos de la emigración o cualquier otro tema, es en gran medida una manera de vender remedios milagrosos reales: píldoras mágicas que le permitirán perder peso sin sentir hambre y le devolverán la virilidad juvenil.

Estados Unidos no está libre del fascismo

27 de agosto de 2018

Como mencioné anteriormente, un amigo mío experto en relaciones internacionales hizo una broma poco después de la caída del Muro de Berlín: «Ahora que la Europa del Este está libre de la ideología extranjera del comunismo, puede regresar a su verdadero camino histórico: el fascismo». Incluso en esa época, era una broma perspicaz.

Ahora, en 2018, cuesta trabajo verla como una broma. Lo que Freedom House califica como «iliberalismo» está en ascenso en toda la Europa del Este. Esto incluye a Polonia y a Hungría; ambos aún son miembros de la Unión Europea, aunque en esos países la democracia como normalmente la conocemos ya está muerta.

En esos países los partidos gobernantes —el polaco Ley y Justicia y el húngaro Fidesz— han establecido regímenes que mantienen las formas de las elecciones populares, pero han destruido la independencia del poder judicial, han suprimido la libertad de prensa, han institucionalizado la corrupción a gran escala y han deslegitimado la oposición de manera efectiva. El muy probable resultado será un gobierno de un solo partido en el futuro próximo.

Todo eso podría fácilmente suceder en Estados Unidos. Hubo una época, no hace mucho, en la que la gente solía decir que nuestras normas democráticas y nuestra orgullosa historia de libertad nos protegerían de un descenso a la tiranía como ese. De hecho, algunas personas todavía lo dicen. Sin embargo, creer una cosa como esa hoy requiere de ceguera voluntaria. El hecho es que el Partido Republicano está listo para, e incluso parece anhelar,

convertirse en una versión estadounidense de Ley y Justicia o de Fidesz, pues aprovecha su actual poder político para mantenerse permanentemente en el gobierno.

Basta ver lo que ha venido ocurriendo en el ámbito estatal.

En Carolina del Norte, después de que un demócrata fuera elegido gobernador, los republicanos usaron sus últimos días en el cargo para aprobar legislaciones que despojaban a la oficina de Gobernación de la mayor parte de su poder.

En Georgia, los republicanos usaron su supuesta preocupación sobre los accesos para los votantes con discapacidad para intentar cerrar la mayoría de las casillas electorales en un distrito compuesto en su mayoría por personas negras.

En Virginia Occidental, los legisladores republicanos aprovecharon las quejas sobre el gasto excesivo de la Corte Suprema del estado para llevar a cabo un juicio político en contra de todos sus integrantes, y reemplazarlos por personas leales al partido.

Estos son solo los casos que han recibido atención nacional. Existen cientos, montones de historias en todo Estados Unidos. Lo que todas reflejan es la realidad de que el Partido Republicano moderno no muestra lealtad alguna hacia los ideales democráticos; si cree que puede salirse con la suya hará todo lo posible para atrincherarse en el poder.

¿Qué ha pasado a nivel nacional? Ahí es donde las cosas se ponen particularmente feas; estamos sentados en el filo de la navaja. Si caemos del lado equivocado —si los republicanos conservan el control de ambas cámaras del Congreso en las elecciones intermedias de noviembre—, nos convertiremos en otra Polonia o Hungría más rápido de lo que se pueden imaginar.

Esta semana, Axios creó algo de revuelo al desvelar que hay una hoja de datos circulando entre los congresistas republicanos en la que se enumeran las investigaciones que creen que los demócratas podrían llevar a cabo si toman el control de la Cámara de Representantes. La cuestión sobre la lista es que todos los puntos

que aparecen en ella —empezando por exigir las declaraciones fiscales de Donald Trump— son algo que evidentemente sí debería investigarse, y que se hubieran ya investigado si se tratara de cualquier otro presidente. No obstante, la gente que hace circular el documento sencillamente da por hecho que los republicanos no abordarán ninguno de esos temas: la lealtad al partido estará por encima de la responsabilidad constitucional.

La semana pasada, muchos críticos de Trump celebraron los acontecimientos jurídicos, ya que interpretaron la sentencia de Manafort y la declaración de culpabilidad de Cohen como señales de que quizá el cerco, finalmente, se estaba estrechando en torno al infractor jefe. No obstante, sentí que mis miedos se intensificaban cuando vi la reacción de los republicanos: al tener frente a ellos evidencias innegables de la calidad de mafioso de Trump, su partido cerró filas en torno a este con mayor fuerza que nunca.

Hace un año parecía factible que la complicidad del partido alcanzara sus límites; que llegaría un punto en el que al menos unos cuantos representantes o senadores dijeran: «Se acabó». Ahora está claro que no. Harán lo que sea para defender a Trump y consolidar su poder.

Esto es aplicable incluso a los políticos que alguna vez parecieron tener algo de principios. La senadora por Maine, Susan Collins, fue una voz independiente en el debate sobre las leyes de atención médica; ahora parece no ver problema alguno en tener a un presidente —a todas luces un conspirador criminal, pese a que aún no ha sido acusado formalmente— que va a nombrar a un magistrado de la Corte Suprema, un juez convencido de que los presidentes tienen inmunidad ante la ley. El senador Lindsey Graham denunció a Trump en 2016 y hasta hace poco parecía oponerse a la idea de despedir al fiscal general para acabar con la investigación especial de Robert Mueller; ahora ha dicho que ese despido le parece bien.

¿Por qué Estados Unidos, cuna de la democracia, está tan cerca de seguir los pasos de otros países que recientemente la han destruido?

No me hablen de «ansiedades económicas». Eso no es lo que sucedió en Polonia, que creció de forma constante durante la crisis financiera y sus secuelas. Tampoco fue lo que ocurrió aquí en 2016: un estudio tras otro han descubierto que el resentimiento racial, y no la angustia económica, fue lo que impulsó el voto a Trump.

Padecemos de la misma enfermedad —el nacionalismo blanco descontrolado— que ya ha matado de manera eficaz a la democracia en otras naciones occidentales. Además, estamos cerca, muy cerca del punto de no retorno.

¿Quién teme a Nancy Pelosi?

13 de agosto de 2018

Por lo general, un partido que regala dos billones de dólares sin preocuparse de dónde saldrá el dinero puede comprarse al menos unos cuantos votos. Sin embargo, el recorte fiscal de Donald Trump sigue siendo considerablemente impopular y los republicanos apenas lo mencionan en las campañas; de hecho, los demócratas están usando el recorte fiscal más a su favor que los republicanos.

Los republicanos tampoco están hablando mucho de la guerra comercial de Trump, que también sigue siendo impopular.

Entonces, ¿qué puede usar el Partido Republicano en sus campañas electorales? Puede enfatizar la supuesta amenaza de los inmigrantes ilegales, pero eso tampoco les ha dado mucho impulso. En cambio, los agresivos anuncios de los republicanos se han ido dirigiendo cada vez más hacia uno de sus hombres del saco habituales, o más bien, mujer del saco: Nancy Pelosi, la ex presidenta de la Cámara de Representantes, quien posiblemente vuelva a ocupar ese puesto.

Así que este parece un buen momento para recordarles a todos que Pelosi es sin duda una de las mejores oradoras de la era moderna y seguramente se encuentra entre las personas más sobresalientes en desempeñar ese cargo. Además, es interesante preguntarse por qué los medios de comunicación y, por ende, el público en general, casi no han reconocido sus logros.

¿Cuáles han sido los logros de Pelosi?

Primero, como líder de la minoría en la Cámara de Representantes, desempeñó un papel fundamental en rechazar el intento de George W. Bush de privatizar la Seguridad Social.

Luego, fue la figura clave —más incluso que el presidente Barack Obama, probablemente— para que la Ley de Atención Sanitaria Asequible fuese aprobada, una ley que redujo espectacularmente la cantidad de estadounidenses sin seguro médico y que, para sorpresa de muchos, ha demostrado ser sólida, incluso ante el sabotaje de Trump y sus secuaces. También ayudó a promulgar la reforma financiera, que ha resultado ser más vulnerable, pero que aun así ayudó a estabilizar la economía y protegió a muchos estadounidenses del fraude.

Por último, Pelosi ayudó a aprobar el plan de estímulos de Obama que, en general, según los economistas, mitigó la pérdida de empleos que supuso la crisis financiera, además de ayudar a sentar las bases para una revolución de la energía verde.

Son grandes logros. Ah, y siempre que escuchen a los republicanos afirmar que Pelosi es una especie de izquierdista con los ojos desorbitados, pregúntense: ¿qué tiene de radical proteger los ingresos de jubilación, expandir la atención médica y vigilar a los banqueros descontrolados?

Probablemente, también vale la pena observar que Pelosi no se ha visto afectada por supuestos escándalos personales, lo cual es sorprendente dada la capacidad de la derecha para fabricar dichas acusaciones de la nada.

Así que, ¿en qué se parece Pelosi a los cuatro republicanos que han ocupado el cargo de presidente de la Cámara de Representantes desde que el Partido Republicano asumió el control de este órgano en 1994?

Newt Gingrich fue un arrogante que paralizó al gobierno en un intento fallido de chantajear a Bill Clinton para que redujera el Medicare, y luego encabezó el juicio político a Clinton por tener una relación fuera del matrimonio, aunque él mismo engañaba a su esposa.

Dennis Hastert, como ahora se sabe, acosó sexualmente a adolescentes de sexo masculino. Dejando de lado su conducta personal, la «regla Hastert», según la cual los republicanos podían

apoyar solo las legislaciones aprobadas por una mayoría de su propio partido, dio alas a los extremistas e hizo que Estados Unidos fuera menos gobernable.

John Boehner no hizo mucho, excepto oponerse a todo lo que Obama propuso, incluyendo medidas que resultaban cruciales para lidiar con las consecuencias de la crisis financiera.

Por último, Paul Ryan, el actual presidente, que está a punto de dejar el cargo, es una estafa: un falso cazador de déficits cuyo único logro legislativo es un recorte fiscal que hará estallar el presupuesto, un falso analista político cuyas propuestas presupuestarias siempre fueron pretextos y engaños a todas luces, que fingían abordar el déficit presupuestal, pero en realidad solo redistribuían el ingreso de los pobres a los ricos. En el acto final de su carrera política también ha demostrado ser un cobarde, totalmente incapaz de hacer frente a las conductas indebidas de Trump.

Por tanto, después de ver a los presidentes modernos de la Cámara de Representantes, Pelosi destaca como una gigante entre enanos. Pero eso algo que nunca descubriríamos por mucho que siguiéramos las noticias.

Mientras ocupó el cargo, era habitual oír que Hastert encarnaba a la perfección los valores estadounidenses de la clase media. Durante años, Ryan recibió una amplia cobertura por parte de los medios, y fue elogiado por ser el conservador más serio y honesto aun mucho tiempo después de que su falsedad fuera evidente para cualquiera que pusiera atención. Sin embargo, a Pelosi suele describírsele como «polémica». ¿Por qué?

Sí, es cierto que es una política partidista, pero no más que ninguno de los republicanos que ocuparon el cargo antes y después de ella. Sus posturas políticas están mucho menos en desacuerdo con la opinión pública que, digamos, los intentos de Ryan de privatizar el Medicare y recortar su financiación. Así que, ¿qué la hace «polémica»? ¿El hecho de que los republicanos la siguen atacando? Eso le pasaría a cualquier demócrata.

O tal vez es el hecho de que es mujer; una mujer que parece haber desempeñado mucho mejor su trabajo que cualquier hombre del que tengamos memoria en fechas recientes.

¿Todo esto quiere decir que Pelosi debería ser presidenta de la Cámara de Representantes de nuevo, en el caso de que los demócratas vuelvan a controlarla? No necesariamente: se pueden esgrimir argumentos a favor de un nuevo rostro a pesar de su historial extraordinario.

No obstante, sus logros realmente han estado fuera de lo común. Es lamentable que los republicanos no tengan mejores argumentos de campaña que demonizar a una política cuyo historial los vuelve patéticos. Y también es lamentable que muchos de los reportajes de medios de comunicación repitan esos ataques infundados.

La verdad y la virtud en la era de Trump

12 de noviembre de 2018

¿Recuerdan cuando «libertad» era solo otra palabra para decir sin nada que perder? Estos días es solo otra palabra para darle mucho dinero a Donald Trump.

Con el furor de las elecciones intermedias —y de las infundadas acusaciones de los republicanos de que hubo fraude electoral— no sé cuántas personas se enteraron de la decisión de Trump de entregarle la Medalla Presidencial de la Libertad a Miriam Adelson, esposa de Sheldon Adelson, el propietario de casinos y megadonante de Trump. Generalmente, la medalla es un reconocimiento a un logro extraordinario o al servicio público; en raras ocasiones incluye la filantropía. ¿Alguno de ustedes cree que las actividades de caridad de los Adelson fueron la causa de este honor?

Esta podría parecer una historia banal. No obstante, es un recordatorio de que la actitud trumpiana hacia la verdad —que se define por lo que beneficia a Trump y a sus amigos, no por los hechos verificables— también se aplica a la virtud. No hay heroísmo, no hay buenas obras, a excepción de aquellas que favorecen a Trump.

Sobre la verdad: Trump, por supuesto, miente mucho; en las vísperas de las elecciones intermedias mentía en público más de cien veces a la semana. No obstante, este asalto a la verdad va mucho más allá que la frecuencia de sus mentiras, porque Trump y sus aliados no aceptan la noción misma de los hechos objetivos. «Noticias falsas» no significa realmente que lo que se informa sea falso; hace referencia a cualquier dato que perjudique a Trump, sin

importar lo sólidamente verificado que esté. Y a la inversa, cualquier afirmación que ayude a Trump, ya sea sobre la creación de empleo o los votos, es cierta precisamente porque le ayuda.

El intento de Trump y de su partido de detener el recuento de votos ordenado legalmente en Florida mediante acusaciones, sin fundamento alguno, de fraude electoral a gran escala encaja a la perfección con esta epistemología partidista. ¿Realmente creen los republicanos que hubo un gran número de votos fraudulentos o falsos? El solo hecho de hacerse esa pregunta es un error categórico. En realidad no «creen realmente» en nada, excepto en que deberían obtener lo que quieren. Cualquier recuento de votos que pueda favorecer a un demócrata es malo para ellos; por lo tanto es fraudulento, sin que se necesiten pruebas de ello.

Esta cosmovisión es la que explica la adicción de los republicanos a las teorías conspirativas. Después de todo, si la gente sigue insistiendo en la verdad de algo que daña a su partido, no puede ser por respeto a los hechos, porque en su mundo no hay hechos neutrales.

Así que la gente que hace afirmaciones inconvenientes debe formar parte de la nómina de fuerzas siniestras. En Arizona, la demócrata Kyrsten Sinema probablemente ganó un escaño en el Senado a causa de los votos que se contaron tardíamente. ¿Sabían que el Partido Republicano estatal presentó una solicitud de información sobre las interacciones entre los funcionarios electorales y, acertaron, George Soros?

Por cierto, vale la pena señalar que este rechazo a los hechos objetivos y la insistencia en que cualquiera que se empeñe en verdades inconvenientes debe ser parte de una conspiración de la izquierda dominaba la psique republicana mucho antes de Trump. La más sobresaliente de todas, la afirmación de que las pruebas aplastantes del calentamiento global son un fraude colosal, producto de una vasta conspiración que involucra a miles de científicos de todo el mundo, ha sido parte de la ortodoxia republicana desde hace años.

Es cierto, los candidatos presidenciales del partido solían ser poco claros cuando hablaban de rechazar los hechos y respaldar teorías conspirativas, en lugar de dejarse llevar del todo por la insensatez. No obstante, Trump solo toma la misma dirección que las principales figuras del partido han seguido durante mucho tiempo.

Bueno, mi argumento es que el rechazo de cualquier criterio más allá de si ayuda o perjudica a Trump se extiende más allá de si es verdadera o falsa para los valores básicos. En Trumplandia, que ahora es indiferenciable del País del Partido Republicano, el bien y el mal se definen únicamente en función de si ayudan a los intereses del Líder. Por consiguiente, Trump ataca e insulta a nuestros aliados más cercanos mientras alaba a dictadores brutales que lo adulan (y declara que los neonazis son «gente muy buena»).

Lo mismo aplica para el heroísmo y la cobardía. Un héroe verdadero como John McCain, que criticó a Trump, es considerado directamente un fracasado: «No es un héroe de guerra... A mí me gusta la gente que no fue capturada». Mientras tanto, Miriam Adelson, cuyo servicio a la nación básicamente consiste en hacer contribuciones a la campaña de Trump, obtiene la Medalla Presidencial de la Libertad.

Ah, y esto también es anterior a Trump. ¿Recuerdan cómo los republicanos denigraron el historial de guerra de John Kerry?

Así como sucede con tantas otras cosas en la escena política actual, es fundamental darse cuenta y reconocer que esta no es una situación simétrica en la que ambas partes hacen lo mismo. Si dicen algo como «la verdad y la virtud ahora se definen por el partidismo», en realidad están acreditando a los malos, porque solo un partido piensa así.

Los demócratas, que son humanos, algunas veces tienen puntos de vista sesgados y caen en el razonamiento motivado. Sin embargo, no han abandonado del todo la noción de los hechos objetivos ni la bondad al margen de la política; los republicanos, sí.

Lo que todo esto significa es que lo que está sucediendo en Estados Unidos en este momento no es la política como comúnmente se hace. Se trata de algo mucho más existencial. Hay que estar verdaderamente desvariando para considerar la respuesta de los republicanos al revés que han sufrido en las elecciones intermedias como otra cosa que no sea un intento por parte de un movimiento autoritario en ciernes de hacerse con el poder; un movimiento que además rechaza cualquier oposición o incluso la crítica por no ser legítima. Nuestra democracia sigue corriendo un peligro inminente.

El monstruoso desenlace del conservadurismo

17 de diciembre de 2018

Las elecciones a mitad de período fueron, en gran medida, un referendo para la Ley de Atención Sanitaria Asequible; la atención médica, no Donald Trump, dominó la campaña demócrata. Fueron los electores quienes pronunciaron un veredicto claro: quieren que continúen los logros del Obamacare, la forma en que expandió la cobertura a casi veinte millones de personas que de otro modo no habrían estado aseguradas.

El viernes, Reed O'Connor, un juez que se denomina «republicano» conocido por usar el poder judicial «como arma», declaró que la Ley de Atención Sanitaria Asequible en su totalidad —la protección de enfermedades preexistentes, los subsidios para ayudar a las familias a costear la cobertura y la expansión médica— era inconstitucional. Los expertos jurídicos de derecha e izquierda menospreciaron su razonamiento y describieron su dictamen como «activismo político puro». Es probable que ese dictamen no sea refrendado por tribunales superiores.

Sin embargo, no podemos estar seguros de que este sabotaje se revertirá. El abuso de poder de O'Connor puede ser inusualmente descarnado, pero ese tipo de comportamientos se está volviendo cada vez más común. Y no solo se da en materia de la atención médica ni tampoco en los tribunales. Lo que Nancy Pelosi denominó el «monstruoso desenlace» de la agresión de los republicanos hacia los servicios médicos es apenas el primer atisbo de un ataque desde múltiples frentes, a medida que el Partido Republicano trata de anular la voluntad de los electores y socavar la democracia en general.

Porque, aunque podamos felicitarnos por la fortaleza de nuestras instituciones políticas, a fin de cuentas las instituciones están compuestas de personas y desempeñan sus funciones siempre y cuando las personas que operan en ellas respeten los propósitos que les han sido asignados. El estado de derecho no depende solo de lo que está escrito, sino también del comportamiento de quienes interpretan y hacen cumplir esas normas.

Si esas personas no se consideran a sí mismas primero servidores públicos y después militantes de partido, si no van a subordinar sus objetivos políticos a su deber de preservar el sistema, las leyes pierden todo su sentido y solo importa el poder.

Lo que estamos viendo en Estados Unidos —lo que en realidad hemos estado viendo desde hace años, si bien buena parte de los medios de comunicación y de la clase política dirigente se han negado a reconocerlo— es la invasión de nuestras instituciones por parte de extremistas de derecha que son leales al partido, no a los principios. Esta invasión está corroyendo a la República y esa corrosión ya está muy avanzada.

Digo «derecha» con conocimiento de causa. Hay malas personas en ambos partidos, como ocurre en todos los ámbitos de la vida. Sin embargo, los partidos son estructuralmente diferentes. El Partido Demócrata es una coalición informal de grupos de interés, pero el Partido Republicano moderno está dominado por el «movimiento conservador», una estructura monolítica que se mantiene unida gracias al gran capital, a menudo distribuido furtivamente, y al cerrado ecosistema intelectual de Fox News y otros medios afines. Y las personas que medran dentro de este movimiento son, en mucha mayor medida que en el otro bando, *apparatchiki*, fieles incondicionales, de los que se da por hecho que no se van a desviar de la línea del partido.

Los republicanos han estado llenando los tribunales de personas como estas durante décadas; O'Connor fue nombrado por George W. Bush. Por eso su dictamen, independientemente de lo penoso que fuera su razonamiento jurídico, no ha sido una gran sorpresa. La

única pregunta era si se veía capaz de salirse con la suya con semejante farsa. Obviamente sí, y muy bien podría haber estado en lo cierto.

Como dije, esto no sucede solo en los tribunales. Mientras Trump y sus aliados hilvanan fantasías sobre el sabotaje por parte del «estado profundo», la realidad es que un número creciente de cargos en las agencias gubernamentales están siendo ocupados por extremistas de derecha que no se preocupan ni se oponen activamente a los errores de sus propios organismos. La Agencia de Protección Ambiental ahora está dirigida por personas que no quieren proteger el medio ambiente, la salud y los servicios sociales por personas que quieren negar a los estadounidenses la atención médica.

La misma toma de poder de los *apparatchiki* está teniendo lugar en la política. ¿Se acuerdan de cuando se suponía que la función del Senado era «aconsejar y dar consentimiento»? Bajo el control republicano, se ha reducido a dar consentimiento: prácticamente nada de lo que Trump pueda hacer, ni siquiera aunque existan pruebas claras de corrupción y delincuencia, inducirá a los senadores de su partido a ejercer algún tipo de vigilancia.

Entonces, ¿cómo responden las personas que piensan y se comportan de esta manera cuando el pueblo rechaza su agenda? Intentan usar su poder para anular el proceso democrático. Cuando los demócratas amenazan con ganar las elecciones, manipulan el proceso electoral, como hicieron en Georgia. Cuando los demócratas ganan pese al fraude electoral, despojan de su poder a los cargos conseguidos por los demócratas, como hicieron en Wisconsin. Cuando las políticas demócratas se imponen pese a todas sus argucias, recurren a tribunales llenos de *apparatchiki* para revocar la legislación alegando las razones más nimias.

Como advirtió David Frum, autor de *Trumpocracy*, hace un año: «Si los conservadores se convencen de que no pueden ganar de manera democrática, no abandonarán el conservadurismo.

Rechazarán la democracia». Eso está ocurriendo en este preciso momento.

Así que Pelosi tenía razón cuando dijo que el dictamen de Reed O'Connor era un síntoma de un «desenlace monstruoso», pero el juego en cuestión no solo tiene que ver con perpetuar el ataque a los servicios médicos, sino con un ataque a la democracia en general. El actual estado del desenlace probablemente sea solo el comienzo; me temo que lo peor está por venir.

Virilidad, pasta, McConnell y trumpismo

13 de diciembre de 2018

Después del tenso intercambio de palabras del martes entre Donald Trump y algunos líderes demócratas, parece bastante posible que el «tuitero en jefe» cierre el gobierno en un intento de conseguir financiación para construir un muro en la frontera mexicana. Lo extraordinario de esta posibilidad es que el muro es una idea completamente estúpida. Aunque uno se oponga tajantemente a la inmigración, tanto si es legal como si no, gastarse decenas de miles de millones de dólares en una ostentosa barrera física no es una manera necesaria ni eficaz de impedir que vengan los inmigrantes.

Entonces, ¿de qué se trata? Nancy Pelosi, que casi con seguridad será la próxima presidenta de la Cámara de Representantes, supuestamente comentó a unos compañeros que, para Trump, el muro es una «cuestión de virilidad». Parece acertado, pero me hizo reflexionar. ¿Qué otras políticas están impulsadas por la inseguridad de Trump? ¿Qué mueve la política de este gobierno en general?

Yo diría que la respuesta a estas preguntas es que, en realidad, existen tres motivos importantes que explican la política de Trump, a los que podemos llamar Virilidad, McConnell y Pasta.

Con McConnell me refiero al programa político estándar del Partido Republicano, que básicamente sirve a los intereses de los grandes donantes, tanto a las personas adineradas como a las grandes compañías. Este programa consiste, por encima de todo, en recortes fiscales para la clase de los donantes, lo que implica recortes en programas sociales para compensar parte de la pérdida

de ingresos. Y también incluye la liberalización, especialmente para los contaminadores, pero también para las instituciones financieras y los actores dudosos como las universidades con ánimo de lucro.

Durante la campaña de 2016, Trump se presentó como un republicano de una clase diferente, alguien que protegería el colchón de seguridad y que aumentaría los impuestos a los ricos. Sin embargo, una vez en el poder, su política nacional ha sido totalmente ortodoxa. Su única victoria legislativa significativa en los dos primeros años ha sido una bajada de impuestos que ha favorecido claramente a los que más tienen; ha hecho todo lo que ha podido para socavar la atención sanitaria para los estadounidenses de rentas bajas y medias; y ha reventado la protección medioambiental y la regulación financiera.

Sin embargo, la política exterior de Trump ha roto no solo con las anteriores prácticas republicanas, sino con todo lo que solía defender Estados Unidos. Puede que los presidentes anteriores hayan alcanzado acuerdos de *Realpolitik* con regímenes indeseables, pero nunca hemos visto nada como la evidente preferencia de Trump por los déspotas brutales en vez de por los aliados democráticos, y su propensión a disculpar todo lo que hagan personas como Vladímir Putin o Mohamed Bin Salman (incluso, como este último, cometer un asesinato).

Es posible que parte de esto refleje sus valores personales: Putin, Bin Salman y otros hombres fuertes son simplemente la clase de gente que le gusta a Trump. Pero resulta difícil no sospechar que la Pasta —los sobornos que recibe el propio Trump a través de la Organización Trump— desempeña un papel importante. Después de todo, a diferencia de los líderes de las democracias, los dictadores y los monarcas absolutos pueden canalizar mucho efectivo hacia las propiedades de Trump y ofrecer a su familia oportunidades de inversión, sin tener que explicar estas acciones a unos molestos representantes elegidos.

Entonces, ¿dónde interviene la Virilidad? El muro es un ejemplo evidente. La señal reveladora es que el gobierno se centra en lo «grande y bonito» que será el muro, y no en lo que hará. Cuando Aduanas y Protección Fronteriza lo sacó a concurso para los contratistas, especificaba que el muro tenía que ser «físicamente imponente», y que «la parte norte del muro (o sea, la parte que da a EE.UU.) debía ser estéticamente agradable». No decía que la estructura tuviera que tener letreros que dijeran «Muro de Trump», pero posiblemente fuera un descuido.

Pero yo diría que el deseo de Trump de afirmar su virilidad también desempeña un papel importante en otros ámbitos, especialmente en la política comercial.

He estado siguiendo las aventuras del Hombre de los Aranceles, y lo que me sorprende no es la opinión abrumadora por parte de los economistas de que los aranceles de Trump son una mala idea, sino el hecho de que los aranceles son un fiasco político, es decir, no parece que haya una gran parte del electorado que pida un enfrentamiento con nuestros socios comerciales.

¿Quién quiere una guerra comercial? Los intereses empresariales no, ya que las acciones caen siempre que la retórica se inflama y suben cuando se enfría. Tampoco los agricultores, que se ven muy afectados por los aranceles extranjeros que se imponen como represalia. Y tampoco los votantes de clase obrera de los estados del Cinturón Industrial que fueron fundamentales para la victoria de Trump en 2016: la mayoría de los hipotéticos votantes en esos estados afirman que los aranceles perjudican a sus familias. Resulta que la beligerancia comercial es básicamente cosa de un solo hombre: es lo que Trump quiere, y punto.

Es verdad que, teniendo en cuenta cómo funciona la ley comercial estadounidense, un presidente puede iniciar una guerra comercial (a diferencia de, pongamos por caso, construir un muro fronterizo) sin la autorización del Congreso. Pero ¿cuáles son los motivos que impulsan a Trump? Pues bien, ha convertido el comercio en su tema favorito, y quiere declarar que ha logrado cosas

importantes. Es revelador que incluso cuando mantiene más o menos la misma política, insista en un cambio de nombre. De esa manera puede ir por ahí pretendiendo que el acuerdo entre EE.UU., México y Canadá —o como lo llama Pelosi, el «acuerdo comercial que antes se conocía como Prince»— es completamente diferente del tratado de libre comercio de América del Norte (NAFTA, por sus siglas en inglés) y que ha conseguido una gran victoria.

Por tanto, los asuntos de Estado importantes no se deciden en función del interés nacional, y ni siquiera de los intereses de grupos importantes del país, sino de los intereses económicos o el ego del hombre en la Casa Blanca. ¿Es o no es increíble Estados Unidos?

17

Sobre los medios

Más allá de las noticias falsas

Después de las elecciones de 2016, cuando la gente se preguntaba cómo había podido suceder algo semejante, se habló mucho del papel de las «noticias falsas», teorías de la conspiración y afirmaciones sin fundamento divulgadas a través de las redes sociales. Por ejemplo, el Pizzagate —la acusación, basada en nada, de que altos cargos demócratas estaban conectados a una red pedófila en la que estaba implicada una pizzería de Washington—, se difundió ampliamente por internet, lo que derivó, entre otras cosas, en amenazas de muerte a los propietarios del restaurante.

Este tipo de afirmaciones falsas han favorecido abrumadoramente a Donald Trump. Sin embargo, con los tiempos que corren, Trump y sus seguidores no tardaron en apropiarse de la expresión «noticias falsas» para referirse a cualquier información, por muy fidedigna que fuera, que transmitiera una mala imagen de la administración Trump. Y mucha gente lo ha creído: el número de personas que se fía de los principales medios de comunicación ha disminuido considerablemente, debido sobre todo al hundimiento de la confianza entre los republicanos.

Lo cierto es que los más destacados medios de comunicación (salvo los que pertenecen a Rupert Murdoch) son muy cuidadosos a la hora de verificar los hechos y los constantes ataques que sufren por hacer su trabajo deberían asustarnos. No obstante, eso no significa que los medios sean imparciales. Al contrario, en lo que se cuenta y en cómo se cuenta hay sesgos muy marcados, sesgos que han desempeñado un importante papel en nuestra disfunción política.

No estoy hablando de un sesgo político directo, ya sea progresista o conservador. Estoy hablando de cosas como la falsa equivalencia, en que las dos partes de una controversia reciben el mismo trato aunque sea evidente que una esté mintiendo descaradamente. Un buen número de personas se refiere ahora a ello como «diferentes visiones sobre la forma del planeta», en alusión a la primera columna de esta sección, que escribí durante la campaña del año 2000. En las contadas ocasiones en las que los medios no incurren en el falso equilibrio, se suele deber a que toda la Gente Muy Seria coincide en una cosa, que resulta ser errónea.

También estoy hablando de la tendencia a sustituir el debate político por la crítica teatral, a centrarse en la impresión que supuestamente causan los candidatos en lugar de en lo que en realidad proponen, que he abordado en «El triunfo de lo trivial». Incluso el periodismo objetivo puede seguir siendo sesgado y dirigir eficazmente a la opinión pública si por la razón que sea el candidato no gusta a los periodistas, algo que sucedió con Al Gore en 2000 y Hillary Clinton en 2016.

Así pues, las columnas de esta sección tratan sobre las deficiencias reales de los medios de comunicación y sobre cómo han contribuido a nuestro declive político.

Gato por liebre

1 de noviembre de 2000

La gran lección de la campaña de este año, una lección que podemos estar seguros de que los políticos se tomarán en serio, es que un candidato puede decir impunemente cosas que son demostrablemente falsas siempre que las mentiras incluyan grandes cifras.

Entre otras cosas, George W. Bush ha declarado reiteradamente que pretende gastar en torno a un billón de dólares en programas nuevos; en realidad, su presupuesto consigna menos de la mitad de esa cantidad. Sin embargo, repetir una y otra vez esta afirmación no ha llevado a los ciudadanos a cuestionar su credibilidad.

Bush también ha prometido utilizar un billón de dólares del dinero de la Seguridad Social para dos fines incompatibles: depositarlo en cuentas privadas para los trabajadores jóvenes y al mismo tiempo utilizarlo para pagar las prestaciones a trabajadores mayores. Y su argumento predilecto en favor de la privatización incluye un doble pago similar. Cuando compara la tasa de rentabilidad que la gente puede obtener de su dinero con la tasa implícita de rentabilidad de las cotizaciones de la Seguridad Social, parece haber entendido mal por qué la Seguridad Social ofrece una rentabilidad más baja: tiene que reservar las cotizaciones de los trabajadores jóvenes o se quedará sin fondos antes de que los actuales trabajadores de mediana edad se hayan jubilado.

En realidad, no se trata de un malentendido. Como las advertencias sobre su contabilidad han provenido de muchas partes, incluida la American Academy of Actuaries, el constante uso por parte de Bush de esta comparación no es un error, sino una

estratagema. Sin embargo, este ejercicio de doble contabilidad ha ocasionado muy pocos estragos en una campaña que promete devolver «el honor y la integridad» a la Casa Blanca.

¿Cómo se ha salido con la suya? Una respuesta es que los votantes no comprenden las grandes cifras, aunque también es cierto que los medios no les han ayudado a entenderlas.

Se trata en parte de una cuestión de marketing: los cotilleos internos funcionan mejor en la televisión que la aritmética presupuestaria. No obstante, también tiene un aspecto político: los medios convencionales están fanáticamente decididos a parecer imparciales. Uno de los grandes chistes de la política estadounidense es la insistencia de los conservadores en que los medios tienen un sesgo progresista. Lo cierto es que los periodistas no han exigido explicaciones a Bush ni siquiera sobre sus afirmaciones erróneas más escandalosas, presumiblemente por temor a que les pudieran acusar de partidismo. Si un candidato presidencial llegara a declarar que la Tierra es plana, seguro que habría un análisis en los medios con el titular «La forma del planeta: ambas partes tienen razón». A fin de cuentas, la Tierra no es perfectamente esférica.

Sin embargo, lo que no sabemos es cómo acaba la historia. Si Bush gana, tendrá que elaborar un presupuesto real, por no hablar de un plan de la Seguridad Social real. En ese momento, las florituras retóricas no serían suficientes. Entonces, ¿qué haría realmente?

Muchos analistas parecen esperar (¡esperar!) que Bush esté tratando de dar gato por liebre. Es decir, esperan que, si gana las elecciones, revele un programa muy diferente al que ha sugerido durante la campaña. Los conservadores, en particular, creen no muy en secreto que el verdadero programa incluirá drásticos recortes del gasto social —lo que dará margen para reducciones de los impuestos sobre la renta y los bienes inmuebles—, y grandes recortes de las prestaciones de la Seguridad Social, para compensar el desvío de impuestos a cuentas privadas.

No obstante, los recortes del gasto necesarios serían una burla de cualquier pretensión de conservadurismo compasivo. Y tenemos una idea bastante buena de cómo sería un plan realista de privatización parcial de la Seguridad Social. Consistiría en una combinación de un aumento sustancial de la edad de jubilación, una drástica reducción de los ajustes por el costo de la vida y unos impuestos elevados a esas cuentas privadas cuando reciban ingresos. («Es su dinero», pero según el plan propuesto por uno de los asesores de Bush, solo puede quedarse con el 25% de las ganancias que obtenga.)

¿Se atrevería Bush a presentar un plan tan duro después de prometer barra libre en su campaña? Pensemos en la reacción al plan de salud original de Clinton y preguntémonos si Bush estaría dispuesto a enfrentarse a una polémica similar.

Supongo que si Bush sale elegido, intentará gobernar como ha hecho en campaña. Simplemente se falsearán las cuentas hasta que los mercados financieros, alarmados por el rápido deterioro de las finanzas estadounidenses, transmitan un mensaje que no pueda ser ignorado.

Pero tal vez haya subestimado la voluntad de Bush de descartar sus promesas electorales. Lamentablemente, debemos esperar que, si gana, haya estado dando gato por liebre.

El triunfo de lo trivial
30 de julio de 2004

Bajo el titular «Electorado demanda que Kerry especifique», el periódico *The Washington Post* citó hace poco a un votante que exigía que John Kerry y John Edwards dijeran «qué piensan hacer sobre los planes de salud para las personas de ingresos medios y bajos. Tengo que hacerme a la idea de que, tal y como están las cosas, nunca podré tener seguro médico. Y estos millonarios aparentemente no están abordando ese problema».

Kerry propone gastar 650.000 millones de dólares para extender los planes de salud y que abarquen a las familias de ingresos medios y bajos. Se esté o no conforme, no se puede decir que no haya abordado el problema. ¿Por qué este votante no se enteró de esto?

Bueno, he estado leyendo transcripciones de noticias de los medios de comunicación a los que cuatro de cada cinco estadounidenses recurren para informarse: las principales cadenas de televisión y cable. De los últimos sesenta días.

No importan los detalles: ni siquiera he podido encontrar una declaración clara donde se diga que Kerry quiere anular los recientes recortes fiscales para las personas de mayores ingresos y utilizar el dinero para cubrir a la mayoría de los no asegurados. Las pocas veces que se mencionó el plan de Kerry, fue para evaluar su influencia en la contienda electoral.

En contraste, todo el mundo sabe que Teresa Heinz Kerry le dijo a alguien «métetelo», aunque, incluso ahí, no había contexto. Excepto por una breve referencia en MSNBC, en ninguna de las transcripciones que he leído se ha mencionado que el objetivo de sus iracundas palabras era Richard Mellon Scaife, un multimillonario

que financió campañas para calumniar a los Clinton, incluso con acusaciones de asesinato. (CNN mencionó a Scaife en su sitio web, pero solo lo describió como donante para «causas conservadoras»). Mientras tanto, los espectadores no se enteraron de la larga campaña de Scaife en contra de la propia Teresa Heinz Kerry.

Hay dos cuestiones importantes en todo esto, trivialización y parcialidad, y las dos están relacionadas.

En algún momento, los noticiarios de la televisión dejaron de informar sobre las políticas de los candidatos y optaron por hablar de trivialidades que supuestamente revelan mejor sus personalidades. Se oye hablar de los cortes de pelo de Kerry, no de sus propuestas en materia de salud. Oímos hablar del peinado de George Bush, pero no de sus políticas ambientales.

Incluso si aceptamos sus propios términos, estos reportajes a menudo se equivocan porque los periodistas no son especialmente buenos para juzgar un carácter. («Es, ante todo, un moralista», escribió George Will sobre Jack Ryan, el candidato de Illinois para el Senado que se retiró después de que salieran a la luz sus escándalos sexuales.)

Además, los temas sobre el carácter que dominan actualmente los informativos evidentemente no tienen nada que ver con las cualidades de liderazgo. Mientras planeaba el Día D, Dwight Eisenhower tuvo una relación, posiblemente platónica, con la conductora de su coche privado. ¿Debió haber sido eso un obstáculo para llegar a la Casa Blanca?

Y puesto que cubrir una campaña electoral como si fueran notas sobre celebridades no tiene reglas, esto da un amplio margen para la elaboración de informaciones parciales.

El votante citado al principio se refiere a «esos millonarios». Un sitio de internet de la publicación *Columbia Journalism Review* llamado «campaign desk.org», dice que sus análisis «revelan una predisposición para introducir innecesariamente a los senadores

Kerry y Edwards junto con la esposa de Kerry, Teresa Heinz Kerry, como millonarios o multimillonarios, sin utilizar los mismos adjetivos para el presidente Bush o para el vicepresidente Cheney».

Como el sitio señala, la campaña de Bush ha insistido en caracterizar a Kerry «como una persona lejana a la ciudadanía común por su patrimonio, esperando así influenciar la cobertura de la prensa». La campaña no afirma que las políticas de Kerry favorezcan a los ricos, pues evidentemente no lo está haciendo, mientras que Bush obviamente sí lo está haciendo. En su lugar, tenemos que desconfiar de Kerry simplemente porque es rico (sin destacar que su oponente es también rico). Son los republicanos quienes están practicando la política de la envidia, y los medios les siguen la corriente de manera obediente.

En resumen, el triunfo de la trivialidad no es un asunto trivial. El hecho de que las cadenas de televisión no estén informando al público sobre las propuestas políticas de los candidatos presidenciales de este año es, en cierta forma, una grave traición periodística, como lo fue el fracaso para cuestionar la prisa por invadir Irak.

P.D.: Otra nota que probablemente no verá en la televisión: Jeb Bush insiste en que los aparatos de votación electrónica son perfectamente seguros, cuando el periódico *The St. Petersburg Times* informó de que el Partido Republicano de Florida ha estado mandando folletos donde insta a sus partidarios a usar la votación por correo porque las máquinas no cuentan con un mecanismo de impresión y no se puede «verificar el voto».

P.D.: Hace tres semanas, *The New Republic* informó que la administración Bush estaba presionando a Pakistán para que anunciara una importante captura terrorista durante la convención demócrata. Horas antes del discurso de aceptación de Kerry, Pakistán anunció, varios días después del hecho, que había arrestado a un importante agente de Al Qaeda.

¿Tiene algún sentido el análisis económico?

Blog en *The New York Times*

4 de agosto de 2013

He aquí algunas ideas más inspiradas por la triste revelación de que en Washington se ha instalado una creencia general basada en la premisa de que el elevado desempleo es estructural, no cíclico, aunque exista un consenso bipartidista entre los economistas de que todo apunta a lo contrario.

En primer lugar, algo sobre el significado de los términos: cuando los economistas hablan del creciente desempleo «estructural», a lo que se refieren realmente es a algo bastante concreto; no se trata de una vaga afirmación sin fundamento, sino de la aseveración de que ha aumentado la tasa de desempleo del «pleno empleo», el nivel de desempleo en el que los precios y los salarios empiezan a aumentar y se corre el riesgo de una espiral de precios y salarios. Cuando esto sucede, no se puede resolver el problema del desempleo simplemente haciendo que alguien gaste más y que, como consecuencia, crezca la demanda; cuando esto no sucede, sí se puede.

¿Qué ocurre con todas las demás cosas de las que hablamos, como la variación del desempleo entre las diferentes regiones, profesiones o competencias? Bueno, como la explicación típica sobre el creciente desempleo estructural implica algún tipo de «desajuste» entre los trabajadores y los puestos de trabajo, cabría esperar que la «firma» de ese desajuste fuera la aparición de una escasez de trabajadores en algún lugar o de alguna clase; por tanto, el hecho de que no se vea nada de esto contradice las explicaciones estructurales. No obstante, la pregunta definitiva es siempre hasta

dónde podemos reducir el desempleo antes de que la inflación se convierta en un problema y, básicamente, no existe ninguna prueba de que esta cifra haya aumentado desde el año 2007, por no hablar de que está cerca del nivel de desempleo actual.

Y como ya he dicho, el consenso de que el desempleo es cíclico, no estructural, es ahora mucho mayor que hace un par de años. En otra entrada del blog mencioné la ponencia de Eddie Lazear en Jackson Hole; también estaba el cambio de parecer de Narayana Kocherlakota (por el que merece el mayor de los respetos: la cantidad de analistas económicos dispuestos a cambiar de punto de vista en función de los datos es demasiado pequeña).

Por tanto, lo que tenemos aquí es un debate económico que funciona como se supone que debe funcionar: más lentamente de lo que me gustaría pero, aun así, al final los profesionales llegaron a la conclusión de que una popular explicación sobre la naturaleza de nuestros problemas era errónea.

Pero un gran número de comentaristas, al parecer, no ha estado prestando atención. El término «estructural» suena serio —o mejor aún, Serio—, así que lo dicen, aunque las pruebas indiquen todo lo contrario. Tampoco se trata de las «diferentes visiones sobre la forma del planeta»: a los espectadores de PBS ni siquiera se les mencionó que existe consenso entre los profesionales. Es como si transmitiesen un programa sobre el cambio climático y solo estuvieran representados los negacionistas.

Y tal vez debamos situar todo esto en el contexto de otro debate, el gran debate sobre la austeridad. También aquí se ha producido un cambio bastante decisivo en la opinión de los profesionales; hay muchos perdedores también en el seno de la disciplina económica, pero el hecho es que los dos pilares de la postura a favor de la austeridad (la defensa de la austeridad expansionista y de que ocurren cosas terribles cuando la deuda supera cierto umbral bastante bajo) han fracasado de manera espectacular. Sin embargo, la política no ha cambiado en absoluto;

en el mejor de los casos, ha habido en Europa algunas correcciones mínimas al margen y en Estados Unidos todavía estamos recortando drásticamente el gasto frente a una economía débil.

Es bastante deprimente para aquellos a los que les gustaría creer que el análisis y los datos sí importan. La reciente evolución de la política y la sabiduría popular sobre la macroeconomía parece sugerir lo contrario.

El año que vivimos estúpidamente

Blog en *The New York Times*

7 de agosto de 2013

No me había percatado, pero justo antes de que me lamentara de la impermeabilidad de la sabiduría popular a las pruebas, Simon WrenLewis hizo una observación similar, pero más general. Al leer su entrada, se me ocurrieron algunas ideas más.

Hoy en día se oye a menudo a los comentaristas y a la gente, digamos, del *establishment* hablar como si existiera una clara distinción entre la élite, que sabe cómo funcionan las cosas, y la plebe, que necesita ser guiada por la sabiduría de la élite. La realidad, sin embargo, no se parece en nada. Es cierto que hay doctrinas excéntricas (la vuelta al patrón oro, la curva de Laffer, etc.) que desempeñan un papel importante en la opinión popular, pero no tienen éxito entre la élite. Sin embargo, la propia élite se ha pasado gran parte de los últimos cinco años comprometida con doctrinas económicas (la prevalencia del desempleo estructural, la necesidad urgente de reducir el déficit y la reforma de las prestaciones, los efectos destructivos de la «incertidumbre»), que puede que no sean tan contrarias a las pruebas como los temores a la hiperinflación que circulan por ahí, pero que son en general bastante malas. Y la influencia de estas doctrinas se ha mantenido casi intacta pese a que este último año debería haber sido expulsadas por completo de cualquier debate respetable.

A fin de cuentas, ha sido un buen año, no solo por el cambio radical de la opinión profesional sobre el desempleo estructural, sino también por el fracaso de la doctrina de la austeridad expansionista —y su sustitución por la idea de que los multiplicadores son bastante

grandes—, el derrumbe de la visión del límite de la deuda del 90%, el hundimiento del déficit, la desaparición de la preocupación por la deuda a medio plazo y demás.

Sin embargo, la política no ha cambiado en absoluto, y los puntos de vista de la élite apenas se han modificado. ¿Cómo es posible? Wren-Lewis menciona los motivos principales: los políticos buscan economistas que refuercen sus prejuicios; los medios de comunicación son o bien órganos de propaganda o bien tienen pánico a decir, de manera directa, que los políticos se equivocan, por mucho que lo que digan esté reñido con la verdad.

Ahí es, por cierto, donde entra la chapuza del déficit de PolitiFact. Eric Cantor afirma que el déficit está aumentando cuando en realidad está disminuyendo con rapidez; PolitiFact lo considera una «verdad a medias» porque las proyecciones indican que el déficit aumentará (modestamente) después de 2015. Es como si dijera que llueve cuando en realidad hace sol y se me respondiera que mi afirmación es una verdad a medias porque hay previsiones meteorológicas (poco fiables) que anuncian lluvias más adelante esa semana. La realidad es, sin duda, que los llamados *fact checkers* creyeron estar jugando sobre seguro al evitar llamar a un alto cargo del Partido Republicano desinformado o mentiroso; al final han obtenido otro tipo de sufrimiento, y eso es bueno.

Pero volvamos a las frustraciones del análisis de las políticas. Obviamente, los economistas tienen que intentar en lo posible hacer bien las cosas y que se corra la voz. Sin embargo, en los últimos cinco años hemos sido testigos de una revelación decepcionante: el conocimiento, al parecer, no es poder, y el verdadero poder está más que dispuesto a ignorar el verdadero conocimiento en favor de cosas que suenan Serias o responden a un plan.

Hillary Clinton recibe el trato de Al Gore

5 de septiembre de 2016

Los estadounidenses de cierta edad que siguen de cerca la política todavía tienen recuerdos vívidos de las elecciones de 2000: malos recuerdos, y no solo porque el hombre que perdió el voto popular acabara siendo presidente. La campaña previa a ese desenlace final también fue una pesadilla.

Verán, un candidato, George W. Bush, fue deshonesto de un modo que no tenía precedentes en la política estadounidense. En particular, propuso grandes rebajas fiscales a los ricos mientras insistía, en un burdo desprecio de la aritmética, que estaban dirigidas a la clase media. Estas mentiras durante la campaña presagiaron lo que sucedería durante su administración, una administración que, no debemos olvidar, llevó a la guerra a Estados Unidos con pretextos falsos.

Sin embargo, durante toda la campaña, la mayor parte de la cobertura en los medios dio la impresión de que Bush era un tipo campechano y directo, al tiempo que describía a Al Gore, cuyas propuestas políticas tenían sentido y cuyas críticas al plan de Bush eran totalmente certeras, como alguien esquivo y poco sincero. La mendacidad de Gore quedaba demostrada, supuestamente, por anécdotas triviales, ninguna de ellas relevante y algunas simplemente falsas. No, nunca afirmó haber inventado internet. Sin embargo, la imagen perduró.

Y, en este momento, otros muchos y yo tenemos el horrible presentimiento de que está volviendo a ocurrir.

Es cierto que no se hacen muchos esfuerzos por vendernos la imagen de un Donald Trump como modelo de honestidad. Pero es difícil evitar la impresión de que se le juzga con benevolencia. Si consigue leer un *teleprompter* sin salirse del guion, está siendo presidencial. Si parece sugerir que no va a arrestar de inmediato a los once millones de inmigrantes indocumentados, se está moderando. Y muchos de sus múltiples escándalos, como lo que parecen ser claros sobornos al fiscal general del Estado para que no se investigue a la Trump University, reciben muy poca atención.

Mientras tanto, se presume que todo lo que hace Hillary Clinton tiene que ser corrupto, lo que ilustra de manera espectacular la cobertura cada vez más estrafalaria de la Fundación Clinton.

Detengámonos un momento y pensemos en qué es la fundación. Cuando Bill Clinton dejó el cargo, era un personaje popular y mundialmente respetado. ¿Qué debía haber hecho con esa reputación? Recaudar grandes sumas de dinero para una institución benéfica que salva la vida de niños sin recursos parece un plan de actuación virtuoso y bastante razonable. Y, a decir de todos, la Fundación Clinton es una gran fuerza positiva en el mundo. Por ejemplo, Charity Watch, un organismo de control independiente, le otorga una calificación «A», mejor que a la Cruz Roja estadounidense.

Ahora, cualquier operación que recaude y gaste miles de millones de dólares crea posibles conflictos de intereses. Uno podría imaginarse a los Clinton utilizando la fundación como un fondo ilícito para recompensar a sus amigos o bien a la señora Clinton aprovechando sus cargos públicos para compensar a los donantes. Por tanto, era correcto y apropiado investigar las operaciones de la fundación para verificar si había alguna contrapartida indebida. Como les gusta decir a los periodistas, el gran tamaño de la fundación «suscita dudas».

Sin embargo, nadie parece estar dispuesto a aceptar las respuestas a esas preguntas, que son, clarísimamente, «no».

Pensemos en el gran reportaje de Associated Press, que sugiere que los encuentros de la señora Clinton con los donantes de la fundación mientras era secretaria de Estado indican «sus posibles problemas éticos si fuera elegida presidenta». En vista del tono del reportaje, cabría esperar leer sobre reuniones, por ejemplo, con brutales dictadores extranjeros o con peces gordos de grandes empresas que se enfrentan a acusaciones, seguidas de iniciativas cuestionables en su favor.

Sin embargo, el principal ejemplo que publicaba AP era el del encuentro de la señora Clinton con Muhammad Yunus, un premio Nobel de la Paz que también era su amigo personal desde hacía tiempo. Si esta era la mejor investigación que podía ofrecer, ahí no había nada.

Por tanto, instaría a los periodistas a preguntarse si están informando sobre los hechos o si están simplemente lanzando indirectas y pediría a los ciudadanos que leyeran con espíritu crítico. Si las informaciones sobre un candidato hablan de que «suscita dudas», genera «sombras» o cualquier otra cosa similar, se ha de tener en cuenta que la mayoría de las veces son expresiones ambiguas utilizadas para dar la impresión de una mala conducta sin base alguna.

He aquí un consejo profesional: la mejor manera de juzgar el carácter de un candidato es examinar lo que ha hecho y qué políticas está proponiendo. El historial de Trump timando a estudiantes, engañando a contratistas y demás era un buen indicador de cómo actuaría como presidente; la manera de hablar y el lenguaje corporal de la señora Clinton, no. En el año 2000, las mentiras políticas de George W. Bush me permitieron tener una idea mejor de quién era que todos los reportajes personales e intimistas, y el contraste entre la incoherencia política de Trump y la prudencia de la señora Clinton es hoy muy elocuente.

En otras palabras, céntrense en los hechos. Estados Unidos y el mundo no pueden permitirse otras elecciones condicionadas por las indirectas.

18

Pensamientos económicos

La ciencia lúgubre

Aunque he estado escribiendo en *The New York Times* durante casi dos décadas, en cierto modo me sigo sintiendo un profesor universitario pluriempleado como periodista. En esta última sección del libro, ofrezco algunos ejemplos en los que parezco más un académico de lo que aparento normalmente en las páginas de *The New York Times*.

Sobre esto: el mayor problema que tienen incluso los escritores académicos que son bastante buenos cuando intentan dirigirse a un público más amplio es que ni siquiera los lectores bien informados que no son especialistas en la materia poseen la base común que se supone cuando se conversa con entendidos.

Al hablar con un grupo de economistas, se puede usar una frase como «rendimientos crecientes» y esperar no solo que sepan lo que significa (que cuanto más se produce, más bajo es el coste por unidad), sino también que sean conscientes de toda la zona de penumbra de los temas asociados. Por ejemplo, sabrán que los rendimientos crecientes normalmente provocan la ruptura de la competencia perfecta, en la que muchas empresas pequeñas producen lo mismo. También sabrán lo importante que es la competencia perfecta para los modelos económicos estándar. Y así sucesivamente. Es fácil criticar la jerga, pero cuando se emplea el lenguaje especializado como una forma rápida de hacer referencia a conceptos muy complejos, es crucial para la comunicación entre los profesionales.

Por desgracia, el uso del lenguaje especializado también entraña que los no profesionales no tengan ni idea de lo que estás hablando.

Si se es cuidadoso y se trabaja duro, muchas veces se pueden transmitir nociones económicas importantes en un lenguaje sencillo a lectores que acceden partiendo de cero. Por ejemplo, justo antes de escribir este ensayo publiqué una columna sobre el declive del Estados Unidos rural que, en realidad, era una especie de sigilosa reformulación de la tesis de mi artículo académico más citado, «Increasing Returns and Economic Geography» (1991). Y ponerse a traducir la economía al lenguaje corriente es importante y gratificante.

Sin embargo, a veces deseo divertirme un poco y escribir algo que no sea un trabajo de investigación técnico, pero sí que use más jerga de la que normalmente me permito. Esta sección contiene una selección de ejemplos.

Empiezo con un ensayo que me pidieron que escribiera en 1991. Se suponía que tenía que versar sobre mi «filosofía vital», pero decidí que eso era una tontería. Tenía mucho más sentido hablar de qué estrategia sigo en la realización de mis investigaciones económicas. Y creo que el artículo puede dar cierta idea, incluso a los lectores en general que estén dispuestos a soportar un poco de jerga, de cómo era esa otra parte de mi vida, y quizá de cómo hice la investigación que me ayudó a que acabara escribiendo para millones de personas.

Una parte importante de mi investigación se ha centrado en la macroeconomía, sobre todo en las ideas asociadas con la obra de John Maynard Keynes. Por desgracia, ante una crisis que exigía políticas decididamente keynesianas, tanto Europa como Estados Unidos se quedaron cortos. «La inestabilidad de la moderación» es un texto sobre por qué arruinamos la política, en el que sostengo que la postura keynesiana (valorar la economía de mercado, pero estar preparado para una fuerte intervención gubernamental cuando sea necesario), aunque juiciosa, era difícil de sostener tanto desde el punto de vista intelectual como político.

Por último, no se puede escribir sobre economía en la primera década del siglo XXI sin que se espere una opinión sobre el bitcoin y otras criptomonedas. He sido muy escéptico y explico por qué en el artículo que se reproduce aquí.

Cómo trabajo

Sage

1 de octubre de 1993

Se me ha pedido formalmente que en este artículo hable de mi «filosofía vital». Permítanme que deje claro desde un principio que no tengo ninguna intención de seguir las instrucciones, ya que no sé nada especial sobre la vida en general. Creo que fue Schumpeter quien afirmó ser no solo el mejor economista, sino también el mejor jinete y el mejor amante de su Austria natal. Yo no monto a caballo y albergo pocas pretensiones en otros ámbitos. (No obstante, soy un buen cocinero.)

De lo que quiero hablar en este artículo es de algo más limitado: algunas ideas sobre cómo pensar y, en particular, sobre cómo dedicarse a hacer ciencia económica interesante. Creo que puedo afirmar que, de los economistas de mi generación, poseo un estilo intelectual distintivo, aunque no necesariamente mejor que el de mis colegas, ya que hay muchas maneras de ser un buen economista, pero sí uno que a mí me ha sido muy útil. La esencia de ese estilo es una estrategia general de investigación que se puede resumir en unas pocas reglas; también considero que mis escritos y mis exposiciones orales con una mayor orientación política se basan en el fondo en los mismos principios. Hablaré de mis reglas para investigar más adelante. Sin embargo, creo que puedo introducir mejor esas reglas describiendo cómo (así me lo parece) me topé con mi manera de trabajar.

Los orígenes

La mayoría de los economistas jóvenes se incorporan hoy a este campo desde la vertiente técnica. Su intención inicial es optar por una carrera de ciencias puras o ingeniería y acaban deslizándose hasta la más rigurosa de las ciencias sociales. Las ventajas de adentrarse en la economía desde esa dirección son evidentes: se llega con una buena formación en matemáticas y uno encuentra naturales los modelos formales. Sin embargo, no es de ahí de donde yo provengo. Mi primera pasión fue la historia; estudié pocas matemáticas, aprendiendo solo lo que necesitaba para ir progresando.

No obstante, me impliqué a fondo en la economía desde muy pronto, cuando trabajé como ayudante de investigación (sobre los mercados energéticos mundiales) de William Nordhaus mientras todavía cursaba el primer año en Yale. Le seguiría de manera natural la escuela de posgrado y la publicación de mi primer artículo académico que tuvo realmente éxito, un análisis teórico de las crisis de las balanzas de pagos, mientras aún estudiaba en el MIT. Descubrí que se me daban bien los modelos matemáticos pequeños y que tenía facilidad para encontrar hipótesis simplificadoras que los hacían manejables. Sin embargo, después de terminar el doctorado no tenía muy claro, al menos en mi interior, hacia dónde ir. No estaba seguro de en qué quería trabajar; ni siquiera estaba seguro de si realmente me gustaba investigar.

Encontré mi lugar intelectual de repente, en enero de 1978. Me sentía algo perdido y fui a visitar a mi antiguo asesor Rudi Dornbusch. Le describí varias ideas, incluida una vaga noción de que los modelos de competencia monopolística que había estudiado en un breve curso impartido por Bob Solow —especialmente el pequeño e interesante modelo de Dixit y Stiglitz—, podrían tener algo que ver con el comercio internacional. Rudi consideró la idea potencialmente interesante; volví a casa y me puse a trabajar en ella seriamente; y al cabo de unos días me di cuenta de que había dado con algo que se acabaría convirtiendo en el eje de mi vida profesional.

¿Qué había descubierto? La tesis de mis modelos de comercio no era especialmente sorprendente si uno reflexionaba sobre ella: las economías de escala podían ser una causa independiente del comercio internacional incluso en ausencia de una ventaja comparativa. Se trataba de una idea nueva para mí, pero (como no tardé en descubrir) ya la habían mencionado muchas veces antes los críticos de la teoría convencional del comercio. Los modelos que elaboré dejaban algunos cabos sueltos; en particular, generalmente tenían muchos equilibrios. Aun así, para hacer que los modelos fueran manejables tuve que hacer conjeturas claramente poco realistas. Y una vez que hice esas conjeturas, los modelos fueron trivialmente sencillos; su elaboración no me brindó la más mínima oportunidad de emplear ninguna técnica avanzada. Así pues, se podría haber concluido que no estaba haciendo nada muy interesante (y eso fue lo que algunos de mis colegas me dirían durante algunos años). Sin embargo, lo que observé, y por alguna razón casi de inmediato, fue que la mayoría de todas estas características eran virtudes, no vicios, que daban como resultado un programa que podía conducir a años de investigaciones productivas.

Obviamente, solo estaba explorando algo que los críticos de la teoría convencional ya habían estado diciendo durante décadas. Sin embargo, mi tesis no formaba parte de la corriente principal de la economía internacional. ¿Por qué? Porque nunca se había expresado en modelos atractivos. Los nuevos modelos de competencia monopolística me proporcionaron una herramienta para abrir limpiamente lo que con anterioridad se había considerado la caja de los truenos. Sin embargo, lo más importante fue que de pronto me percaté de en qué extraordinaria medida la metodología económica crea puntos ciegos. Simplemente no vemos lo que no podemos formalizar. Y el mayor punto ciego de todos ha tenido que ver con los rendimientos crecientes. Así pues, ahí tenía, al alcance de la mano, mi misión: observar las cosas desde un ángulo ligeramente diferente y, al hacerlo, revelar lo obvio, las cosas que habían estado delante de nuestras narices todo el tiempo.

Los modelos que elaboré durante el invierno y la primavera estaban incompletos, si uno exigía que especificaran exactamente quién producía qué. Y sin embargo contaban historias con sentido. Tardé mucho tiempo en expresar con claridad lo que estaba haciendo, pero a la larga me di cuenta de que una manera de abordar un problema difícil es modificar la pregunta, en particular cambiando los niveles. Un análisis pormenorizado puede ser extremadamente fastidioso, pero una descripción agregada o sistémica, que es mucho más fácil, te puede decir todo lo que necesitas saber.

Naturalmente, para conseguir esa descripción a nivel sistémico agregado era necesario aceptar las premisas básicamente absurdas de la simetría que subyacen a los modelos relacionados de Dixit-Stiglitz. Sin embargo, esas premisas absurdas parecían permitirme contar historias que eran convincentes y que no se podían explicar utilizando los sacrosantos supuestos del modelo competitivo estándar. Lo que empecé a comprender era que en economía siempre estamos haciendo suposiciones absurdas; lo que ocurre es que algunas se han formulado tan a menudo que han llegado a parecer naturales. Por eso nadie debería rechazar un modelo por considerarlo absurdo hasta no ver a dónde llevan sus premisas.

Por último, puede que la simplicidad de los modelos haya frustrado mi persistente deseo de alardear de las destrezas técnicas que tan laboriosamente adquirí en la escuela de posgrado, pero pronto me cercioré de que era fundamental para el proyecto. Los teóricos de comercio no habían conseguido abordar el papel de los rendimientos crecientes, no por convicción empírica, sino porque creían que era difícil de modelar. ¡Qué útil resultaría entonces, mostrar que podía ser de una simplicidad casi infantil!

Y así, antes de mi vigésimo quinto cumpleaños, básicamente ya sabía qué iba a hacer con mi vida profesional. No sé qué podría haber ocurrido si mi gran proyecto se hubiera encontrado con el rechazo de otros economistas; tal vez me habría vuelto un gruñón o quizá habría perdido la fe y abandonado el proyecto. Sin embargo, lo

cierto es que todo salió bien, para sorpresa mía. En mi mente, la curva de mi investigación básica desde aquel mes de enero de 1978 ha seguido una trayectoria extraordinariamente coherente. En pocos meses había elaborado un modelo básico de comercio con competencia monopolística; como se vería después, de manera simultánea e independiente de los modelos similares de Avinash Dixit y Victor Norman, por un lado, y de Kelvin Lancaster, por otro. Tuve algunos problemas para conseguir que se publicara el artículo y recibí el rechazo desdeñoso de una publicación emblemática (*Quarterly Journal of Economics*), que parece ser el destino de toda innovación en economía, pero seguí insistiendo. Desde 1978 hasta aproximadamente finales de 1984 concentré casi todas mis energías investigadoras en el papel desempeñado por los rendimientos crecientes y la competencia imperfecta en el mercado internacional. (Me tomé un año libre para trabajar para el gobierno estadounidense, pero me extenderé sobre ello más tarde.) Lo que había sido una búsqueda personal se transformó en un movimiento cuando otros siguieron el mismo camino. Sobre todo, Elhanan Helpman, un profundo pensador cuya integridad y autodisciplina resultaron muy útiles para contrarrestar mi inconstancia y desorganización; hizo primero aportaciones cruciales y después me convenció para que trabajáramos conjuntamente. Nuestra obra magna, *Market Structure and Foreign Trade*, logró el propósito de conseguir que nuestras ideas no solo fueran respetables, sino también casi clásicas: de la iconoclasia a la ortodoxia en siete años.

Por la razón que sea, dejé aparcado mi gran proyecto sobre los rendimientos crecientes durante algunos años en la década de los ochenta y centré mi atención en las finanzas internacionales. Mi labor en este campo consistió principalmente en elaborar pequeños modelos inspirados en temas políticos de actualidad; aunque estos modelos carecían del tema integrador de mis modelos de comercio, creo que mis trabajos sobre finanzas están hasta cierto punto unificados por su estilo intelectual, que es muy similar al de mis trabajos sobre comercio.

En 1990 retomé la economía de los rendimientos crecientes siguiendo otra dirección. De repente comprendí que las técnicas que nos habían permitido legitimar el papel de los rendimientos crecientes en el comercio también se podían utilizar para reclamar todo un campo marginado: el de la geografía económica, la localización de la actividad en el espacio. Se trataba, tal vez más que en el comercio, de una especialidad llena de ideas empíricas, buenas historias y una relevancia práctica evidente que se encontraba en el abandono delante de nuestras narices porque nadie había visto una buena manera de formalizarla. Para mí fue como revivir los mejores momentos de mi infancia intelectual. La geografía es un trabajo arduo; para conseguir que los modelos parezcan triviales se necesita pensar mucho, y me encuentro cada vez con más frecuencia que necesito la ayuda del ordenador no solo para el análisis de datos, sino incluso para teorizar. Sin embargo, es inmensamente gratificante. Para mí, el momento más emocionante al teorizar es cuando el modelo indica algo que debería haber sido evidente todo el tiempo, algo que se puede relacionar de inmediato con lo que se sabe acerca del mundo y que, sin embargo, no se apreciaba realmente. La geografía me sigue despertando esa emoción.

En el momento de escribir esto, mi trabajo en el campo de la geografía parece estar llevándome aún más lejos. En particular, existen afinidades obvias entre los conceptos que surgen de manera natural en los modelos geográficos y el lenguaje de la economía del desarrollo tradicional, la «alta teoría del desarrollo», que floreció en los años cuarenta y cincuenta y después se desmoronó. Así pues, espero que el alcance de mi proyecto básico de investigación continúe ampliándose.

Reglas para investigar

Al describir mi momento formativo en 1978, ya he presentado tácitamente mis cuatro reglas básicas para investigar. Permítanme ahora que las mencione explícitamente para después explicarlas. Son las siguientes:

1. Escuchar a los gentiles
2. Cuestionar la pregunta
3. Atreverse a ser absurdo
4. Simplificar y simplificar

Escuchar a los gentiles

A lo que me refiero con esta regla es a «prestar atención a lo que están diciendo las personas inteligentes aunque no tengan tus costumbres o hablen tu lenguaje analítico». Tal vez se pueda explicar mejor con un ejemplo. Cuando empecé a replantearme el comercio internacional existía ya una cantidad considerable de bibliografía que criticaba la teoría del comercio convencional. Los empiristas señalaban que el comercio se realizaba principalmente entre países con una dotación de factores aparentemente similar y que gran parte del mismo consistía en intercambios instraindustriales de productos aparentemente similares. Observadores perspicaces destacaron la importancia de las economías de escala y la competencia imperfecta en los mercados internacionales reales. Sin embargo, todos estos comentarios inteligentes fueron ignorados por los teóricos del comercio de la corriente tradicional: al fin y al cabo, sus críticos parecían tener muchas veces una comprensión imperfecta de la ventaja comparativa y no disponían de modelos coherentes propios que ofrecer, así que ¿por qué prestarles atención? El resultado fue que la profesión pasó por alto pruebas y explicaciones que tenían delante de las narices.

La misma historia se repite con la geografía. Los geógrafos y los científicos regionales han acumulado una gran cantidad de pruebas sobre la naturaleza y la importancia de las economías externas

localizadas y han organizado esas pruebas de forma inteligente y rigurosa. Sin embargo, los economistas han ignorado lo que tenían que decir porque proviene de personas que hablan el idioma equivocado.

No quiero decir con esto que el análisis económico formal no tenga valor y que todas las opiniones sobre los asuntos económicos, provengan de quienes provengan, sean igual de válidas y hayan de tenerse en cuenta. ¡Al contrario! Creo firmemente en la importancia de los modelos, que son a nuestras mentes lo que fueron los propulsores a las armas en la Edad de Piedra: amplían enormemente la potencia y el alcance de nuestro conocimiento. En particular, no siento ninguna simpatía por quienes critican las simplificaciones poco realistas de quienes elaboran modelos e imaginan que así logran una sofisticación mayor al evitar exponer sus supuestos con claridad. Lo importante es comprender que los modelos económicos son metáforas, no la verdad. Naturalmente, hay que expresar las ideas en modelos de la manera más atractiva posible (más al respecto posteriormente). No obstante, conviene recordar siempre que se puede haber entendido mal la metáfora y que alguien con una metáfora diferente podría estar viendo algo que a uno se le escapa.

Cuestionar la pregunta

Antes de 1978, la bibliografía sobre las economías externas y el comercio internacional era limitada. Sin embargo, nunca fue muy influyente porque parecía irremediablemente complicada; incluso los modelos más sencillos acababan encallados en una taxonomía de posibles resultados. Lo que ha quedado claro desde entonces es que esta confusión surgió en gran medida porque quienes elaboraban modelos estaban pidiéndole a estos que hicieran lo que hacían los modelos de comercio tradicionales, que es predecir un patrón de especialización y comercio preciso. Sin embargo, ¿por qué pedir esto en concreto? Incluso en el modelo de Heckscher-Ohlin, lo que se

quiere puntualizar es algo como «Un país tiende a exportar bienes cuya producción es intensiva en los factores en los que ese país es abundante»; si un modelo especifico afirma que un país A, con abundante capital, exporta el bien X, que es intensivo en capital, esto es valioso porque permite comprender mejor esa idea, y no porque a uno le preocupen realmente esos detalles particulares de un modelo excesivamente simplificado.

Resulta que si no se busca el tipo de detalles que se obtienen en el modelo clásico de dos bienes y dos sectores, un modelo de economías externas no necesita ser confuso. Mientras se formulen preguntas «sistémicas», por ejemplo cómo se distribuyen las prestaciones y los ingresos mundiales, es posible elaborar modelos muy sencillos y claros. Y son esas preguntas sistémicas las que nos interesan. Dicho sin rodeos, el énfasis en los detalles excesivos tuvo su origen en la transferencia de prejuicios arraigados de un modelo agotado a un dominio donde solo hacían la vida más difícil.

Lo mismo puede decirse en otra serie de áreas en las que he trabajado. En general, si las personas que se dedican a una especialidad se quedan atascadas en cuestiones que parecen muy difíciles, una buena idea es preguntarse si se está trabajando realmente con las preguntas adecuadas. ¡Muchas veces alguna otra pregunta no solo es más fácil de contestar, sino también más interesante! (Un inconveniente de este ardid es que suele incomodar a la gente. Un académico que se ha dedicado durante años a resolver un problema difícil rara vez se muestra agradecido cuando se le sugiere que se puede revivir su campo eludiéndolo.)

Atreverse a ser absurdo

Si uno quiere publicar un artículo sobre teoría económica, existe un enfoque seguro: hacer una ampliación conceptualmente menor, pero matemáticamente difícil a algún modelo familiar. Como los supuestos básicos del modelo ya son conocidos, la gente no los considerará

extraños; como uno ha hecho algo técnicamente difícil, será respetado por su alarde. Por desgracia, no habrá aportado mucho al conocimiento humano.

Lo que me vi haciendo con la nueva teoría del comercio fue en buena medida lo contrario. Me puse a utilizar supuestos que no eran conocidos y a hacer cosas muy sencillas con ellos. Para hacer esto se requiere mucha confianza en uno mismo, ya que es casi seguro que al principio las personas (sobre todo los evaluadores) no solo lo criticarán, sino que lo ridiculizarán. Después de todo, seguramente los supuestos parecerán peculiares: ¿es posible contar con una serie de bienes, todos con idénticas funciones de producción, que se puedan integrar de forma simétrica en una función de utilidad? ¿Países con un tamaño económico idéntico con dotaciones de factores especulares? La gente se preguntará por qué tiene que interesarse por un modelo con supuestos tan absurdos, especialmente cuando es evidente que hay jóvenes mucho más inteligentes que demuestran su calidad resolviendo problemas difíciles.

Lo que a muchos economistas les resulta extraordinariamente difícil de aceptar es que todos nuestros modelos incluyen premisas absurdas. Dado lo que sabemos por la psicología cognitiva, la maximización de la utilidad es un concepto ridículo; el equilibrio es bastante irracional fuera de los mercados financieros; la competencia perfecta es una pifia para la mayoría de los sectores. La razón de que formulemos estos supuestos no es que sean razonables, sino que parecen ayudarnos a elaborar modelos que son metáforas útiles para cosas que pensamos que suceden en el mundo real.

Pensemos en el ejemplo que algunos economistas parecen considerar no simplemente un modelo útil, sino una verdad divina revelada: el modelo de competencia perfecta con maximización de la utilidad y mercados completos de Arrow-Debreu. Se trata, en realidad, de un modelo maravilloso, y no porque sus premisas sean remotamente verosímiles, sino porque ayuda a pensar más

claramente en la naturaleza de la eficiencia económica y en las posibilidades de alcanzar la eficiencia en un sistema de mercado. Realmente es una obra de una absurdidad inspirada y maravillosa.

Lo que creo es que la época de la absurdidad creativa no ha pasado. La virtud, para un teórico de la economía, no consiste en extraer la última gota de sangre de unos supuestos que han llegado a parecer normales porque se han utilizado en algunos cientos de artículos anteriores. Si un nuevo conjunto de supuestos parece generar un valioso conjunto de ideas, entonces no importa que parezcan raros.

Simplificar y simplificar

El precepto de atreverse a ser absurdo no equivale a una licencia para ser indisciplinado. En realidad, hacer teoría exige mucha más disciplina intelectual que trabajar con una bibliografía establecida. Lo que es realmente difícil es mantener el rumbo: como el terreno es desconocido, es muy fácil encontrarse dando vueltas en círculos. Keynes escribió en algún lugar que «es asombroso que las cosas estúpidas que piensa un hombre solo puedan llegarse a creer». Y también es crucial expresar las ideas de un modo que otras personas que no se han pasado los últimos años bregando con los problemas y no están dispuestas a pasar los próximos años enfrentándose a las respuestas, puedan comprenderlas sin demasiado esfuerzo.

Por suerte, existe una estrategia que cumple una doble función: ayuda a mantener el control de las ideas propias y vuelve esas ideas accesibles para otros. La estrategia consiste en intentar expresar siempre las ideas mediante el modelo más sencillo posible. El acto de reducción a este modelo minimalista obligará a ir a la esencia de lo que se intenta decir (y también hará que sean obvias aquellas situaciones en las que no se tiene nada que decir). Y este modelo minimalista también será fácil de explicar a otros economistas.

He utilizado el enfoque del «modelo mínimo necesario» una y otra vez: al utilizar el modelo de un factor y una industria para explicar el papel básico que desempeña la comparecencia monopolística en el comercio; al suponer la sustitución de la mano de obra de un sector específico en lugar del conjunto de los factores del modelo Heckscher-Ohlin para explicar los efectos del comercio intraindustrial; al trabajar con países simétricos para evaluar el papel del dumping recíproco; y así sucesivamente. En cada caso, el resultado ha sido poder tratar un tema que muchos consideran extremadamente difícil con lo que, a primera vista, parece una simplicidad ridícula.

El inconveniente de esta estrategia es, naturalmente, que muchos colegas tenderán a suponer que una idea que se puede expresar con un modelo pequeño y atractivo debe ser trivial y obvia; hace falta cierta sofisticación para comprender que la simplicidad puede ser el resultado de años de profunda reflexión. Me han contado que, cuando se estaba considerando la idea de nombrar a Joseph Stiglitz titular en Yale, uno de sus colegas más antiguos menospreció su trabajo diciendo que consistía principalmente en modelos pequeños en lugar de teoremas profundos. Otro colega preguntó entonces: «Pero ¿no podría decir lo mismo de Paul Samuelson?». «Sí, podría», respondió el adversario de Joe. He escuchado esa misma reacción a mi propio trabajo. Por fortuna, hay suficientes economistas sofisticados y, al final, normalmente se hace justicia intelectual. Y produce una satisfacción especial no solo conseguir ir audazmente a donde ningún economista ha llegado antes, sino también hacerlo de un modo que, *a posteriori*, parezca casi un juego de niños.

He descrito cuáles son mis reglas básicas para investigar. Las he ilustrado con mi experiencia elaborando la «nueva teoría del comercio» y con mi ampliación más reciente de dicho trabajo a la geografía económica, ya que conforman el eje de mi trabajo. Pero también he hecho muchas otras cosas, que en cierto sentido me parece forman parte del mismo proyecto. Así pues, en el resto de

este artículo deseo hablar de este otro trabajo y, en particular, de cómo pueden coexistir en la misma persona el economista político y el economista analítico.

Trabajos relevantes para la política

La mayoría de los economistas teóricos se mantienen al margen de los asuntos políticos de actualidad o, si participan en debates políticos, lo hacen solo cuando ya ha transcurrido la mitad de su carrera, como algo que deriva de la teorización creativa en lugar de coexistir con ella. Parece existir un consenso acerca de que la claridad y la unidad de propósito necesarias para hacer buena teoría son incompatibles con la tolerancia a los temas confusos que se requiere para participar activamente en el debate político. Sin embargo, yo nunca he funcionado de ese modo. He alternado mi carrera académica con una serie de trabajos de consultoría para varios gobiernos y organismos públicos, incluido un año entero para el gobierno de Estados Unidos. Asimismo, he escrito un libro, *La era de las expectativas limitadas*, dirigido a un público no técnico. Y he escrito con regularidad una serie de artículos motivados no por la lógica interna de mi investigación, sino por la intención de dar sentido a algunos debates de actualidad, como por ejemplo las políticas de alivio de la deuda del Tercer Mundo, las zonas objetivas para los tipos de cambio y el surgimiento de bloques comerciales regionales. Todo esto no parece haber perjudicado a mi investigación y, de hecho, algunos de mis artículos favoritos provienen de este trabajo orientado a las políticas.

¿Por qué los trabajos relevantes para la política no parecen entrar en conflicto con mi investigación «real»? Creo que se debe a que he sido capaz de abordar las cuestiones políticas utilizando prácticamente el mismo método que empleo en mi trabajo más básico. Prestar atención a las informaciones de los periódicos y a las preocupaciones de los presidentes de un banco central o los

ministros de Finanzas es otra forma de escuchar a los gentiles. Intentar encontrar una manera útil de definir sus problemas es prácticamente lo mismo que cuestionar la pregunta en teoría. Enfrentarse a personas supuestamente bien informadas con una visión no ortodoxa de un tema exige sin duda valor para ser absurdo. Y, por supuesto, la simplificación implacable es aún más válida en el debate de políticas que en la teoría en sí misma.

Por tanto, para mí, realizar trabajos económicos relevantes para la política no supone un cambio drástico de estilo intelectual. Y tiene sus propias recompensas. Seamos sinceros y admitamos que entre ellas figuran las invitaciones a conferencias y charlas más atractivas cobrando mucho más de lo que probablemente gane un académico purista. Admitamos también que uno de los placeres de la investigación sobre políticas es la oportunidad de escandalizar a la burguesía, de señalar la vacuidad o estupidez de las posturas oficiales. Por ejemplo, sé que no fui el único economista internacional que se divirtió indicando las incongruencias del tratado de Maastricht y no pudo evitar cierta malvada satisfacción cuando la crisis del mecanismo de tipos de cambio que habíamos pronosticado hacía mucho tiempo se produjo en otoño de 1992. No obstante, la principal recompensa es el estímulo intelectual. No todas las cuestiones del mundo real son interesantes —encuentro que casi todo lo que tiene que ver con la tributación funciona mejor que cualquier somnífero—, pero cada par de años, si no con más frecuencia, la economía internacional plantea una pregunta que da pie a investigaciones apasionantes. Me han alentado a escribir artículos académicos teóricos el Plaza y el Louvre, el Brady Plan, el TLCN y la Unión Monetaria Europea. Creo que todos ellos se podrían sostener por sí solos, incluso sin contexto político.

Naturalmente, siempre existe el riesgo de que un economista que se incorpora al circuito político ya no disponga de tiempo para dedicarse a la investigación real. Escribo un gran número de ponencias; escribo muy rápido, pero quizá sea un don del que abuso. Sin embargo, creo que el gran riesgo de realizar

investigaciones sobre políticas no es tanto el tiempo que consume como la amenaza a los valores de uno. Es fácil dejarse seducir por la creencia en que la influencia directa en la política es más importante que escribir artículos académicos: he visto cómo les sucedía a muchos colegas. Una vez que se toma ese camino, cuando se empieza a creer que David Mulford importa más que Bob Solow o prefiere uno codearse con el ministro de Economía de Ruritania a hablar de teoría con Avinash Dixit, probablemente uno está fuera de la investigación y es probable que muy pronto empiece a utilizar el verbo «impactar».

Por suerte, aunque me encanta entretenerme con los asuntos políticos, nunca he podido tomarme muy en serio a los responsables políticos. Esta falta de seriedad me lleva de vez en cuando a meterme en problemas —como cuando un amable chiste incidental sobre los franceses en una ponencia provocó una larga diatriba del representante francés que asistía al acto—, y podría excluirme de ocupar alguna vez una posición política importante. Pero eso está bien: al final, prefiero escribir algunos artículos buenos que ejercer un cargo con poder real. (Nota al mundo político: ¡eso no significa que fuera a rechazar necesariamente ese cargo si se me ofreciera!)

LAMENTACIONES

Hay muchas cosas en mi vida y en mi personalidad que lamento: aunque las cosas me ha ido asombrosamente bien en el plano profesional, no han sido en modo alguno tan fáciles o felices en otros ámbitos. Pero en este ensayo solo quiero hablar de lo que lamento profesionalmente.

Algo que lamento es no haber realizado nunca un trabajo empírico realmente serio. No es que me disgusten los datos o los números reales. De hecho, el trabajo empírico ligero en forma de tablas, gráficos y tal vez algunas regresiones me resulta bastante agradable. Sin embargo, el trabajo serio de crear y analizar por

completo un conjunto de datos es algo que se me resiste. Creo que esto se debe en parte a que muchas de mis ideas no se prestan fácilmente a la verificación econométrica típica, pero en su mayor parte, es porque carezco de paciencia y capacidad de organización. Todos los años prometo hacer algún trabajo empírico real. ¡El año que viene lo haré sin duda!

Algo más importante que lamento es que aunque las evaluaciones de los cursos del MIT me consideran un profesor bastante bueno, todavía no he conseguido preparar a una serie de estudiantes realmente brillantes, del tipo que reportan fama a su profesor. Puedo inventar excusas para este fracaso: los estudiantes suelen preferir consejeros que sean más metódicos y menos intuitivos, y muy a menudo ahuyento a los estudiantes al pedirles que usen menos matemáticas y más economía. También es verdad que es probable que parezca ocupado y distraído, y quizá no impongo lo suficiente en persona como para ser una inspiración (ojalá fuera algunos centímetros más alto...). Sean cuales fueren las razones, me gustaría hacerlo mejor y pienso intentarlo.

No obstante, en general he tenido mucha suerte. En gran medida tiene que ver con las casualidades que me llevaron a dar con un estilo intelectual que me ha sido extremadamente útil. En este artículo he intentado definir y explicar ese estilo. ¿Es esto una filosofía vital? Por supuesto que no. Ni siquiera estoy seguro de que sea una filosofía de investigación económica, ya que lo que funciona para una economista podría no funcionar para otro, pero así es cómo investigo y en mi caso funciona.

La inestabilidad de la moderación

Blog en *The New York Times*

26 de noviembre de 2010

Brad DeLong escribe sobre cómo ha cambiado nuestra percepción de la historia a raíz de la Gran Recesión. Solíamos sentir lástima por nuestros abuelos, que carecían de los conocimientos y la compasión para combatir eficazmente la Gran Depresión; ahora nos vemos a nosotros mismos repitiendo todos los viejos errores. Comparto sus opiniones.

Sin embargo, al observar el fracaso de la política durante los tres últimos años, acabo creyendo, cada vez más, que tiene raíces profundas, que en cierto sentido estábamos condenados a pasar por esto. Concretamente, ahora sospecho que el tipo de sistema de políticas económicas moderadas que Brad y yo defendemos —un régimen que, por lo general, permite funcionar a los mercados, pero en el que el gobierno está dispuesto tanto a refrenar los excesos como a combatir las depresiones—, es intrínsecamente inestable. Es algo que puede durar una generación más o menos, pero no mucho más.

Con «inestable» me refiero a la inestabilidad financiera al estilo de la hipótesis de Minsky, aunque eso forma parte de ella. Igualmente crucial es la inestabilidad intelectual y política del régimen.

La inestabilidad intelectual

La rama de la economía que utilizo en mi trabajo diario, y que todavía considero el enfoque más razonable con diferencia, fue básicamente establecida por Paul Samuelson en 1948, cuando publicó la primera edición de su libro de texto clásico. Es un enfoque que combina la importante tradición de la microeconomía, con su insistencia en cómo la mano invisible produce resultados por lo general deseables, y la macroeconomía keynesiana, que hace hincapié en que la economía puede tener un problema con el magneto, lo que exige una intervención política. En la síntesis de Samuelson, hay que contar con el gobierno para garantizar más o menos el pleno empleo; una vez que este se ha conseguido, las virtudes habituales de los mercados libres pasan a primer plano.

Es un enfoque profundamente razonable, pero también es intelectualmente inestable, ya que exige cierta incoherencia estratégica en la manera de pensar en la economía. Cuando se está haciendo microeconomía, se suponen individuos racionales y mercados que se equilibran rápidamente; cuando se está haciendo macroeconomía, las fricciones y los supuestos conductuales *ad hoc* son esenciales.

¿Y entonces? La incoherencia en busca de una orientación útil no es un vicio. El mapa no es el territorio y está bien utilizar diferentes tipos de mapas según lo que se pretenda conseguir: si se está conduciendo, basta con un mapa de carreteras; si se está de excursión, se necesita un mapa topográfico.

Sin embargo, los economistas estaban obligados a presionar en la línea divisoria entre lo micro y lo macro, lo que en la práctica ha significado intentar que lo macro se parezca más a lo micro, basándose cada vez más en la optimización y el equilibro del mercado. ¿Y si los intentos de aportar «microfundamentos» fracasaban? Bueno, dadas las propensiones humanas, además de la ley de los discípulos decrecientes, probablemente era inevitable que una parte sustancial de los economistas simplemente ignorara las realidades del ciclo económico porque no encajaban en los modelos.

El resultado fue lo que he llamado la «Edad Oscura» de la macroeconomía, en la que una gran cantidad de economistas no sabía literalmente nada acerca de las ideas adquiridas con mucho esfuerzo en los años treinta y cuarenta, y, por supuesto, sufría espasmos de rabia cuando se señalaba su ignorancia.

La inestabilidad política

Es posible ser a un tiempo conservador y keynesiano; a fin de cuentas, el propio Keynes describió su trabajo como «moderadamente conservador en sus implicaciones». Sin embargo, en la práctica, los conservadores siempre han tendido a considerar que la afirmación de que el gobierno tiene una función útil en la economía es un paso previo al socialismo. Cuando William Buckley escribió *God and Man at Yale*, una de sus principales quejas fue que la facultad de Yale enseñaba, ¡horror!, economía keynesiana.

Siempre he considerado que el monetarismo era, en la práctica, un intento de mitigar los prejuicios políticos conservadores sin negar las realidades macroeconómicas. Lo que Friedman estaba diciendo, sí, era que necesitamos la política para estabilizar la economía, pero podemos hacer que esa política sea técnica y, en buena medida, mecánica, podemos aislarla de todo lo demás. ¡Digámosle al banco central que estabilice el M2 y, aparte de eso, que reine la libertad!

Cuando el monetarismo fracasó (palabras mayores, pero eso es lo que ocurrió) fue sustituido por el culto al banco central independiente. Pongamos a un grupo de banqueros a cargo de la base monetaria, aislémoslos de la presión política y dejemos que se enfrenten con el ciclo económico; mientras tanto, todo lo demás puede proceder conforme a los principios del libre mercado.

Y esto funcionó durante algún tiempo, más o menos entre 1985 y 2007, en la época de la Gran Moderación. Y lo hizo en parte porque el aislamiento político de los bancos centrales también se tradujo en no poco aislamiento intelectual. Si estamos viviendo en

una Edad Oscura de la macroeconomía, los bancos centrales han sido sus monasterios, atesorando y estudiando los textos antiguos que se han perdido para el resto del mundo. Incluso cuando los paladines del ciclo político real se apropiaron de las publicaciones especializadas, hasta el punto de que se volvió muy difícil publicar modelos en los que la política monetaria, y sobre todo la política fiscal, fuera importante, los departamentos de investigación del sistema de la Fed siguieron estudiando la política anticíclica de una manera relativamente realista.

Pero también esto era inestable. En primer lugar, era inevitable que, tarde o temprano, se produjera una crisis demasiado aparatosa como para que los bancos centrales la gestionaran sin la ayuda de una política fiscal más amplia. También, tarde o temprano, los bárbaros iban a ir a por los monasterios; y, como muestra el actual furor por la expansión cuantitativa, las hordas invasoras ya han llegado.

La inestabilidad financiera

Por último, pero no menos importante, el éxito de la estabilización llevada a cabo por los bancos centrales, junto con la desregulación financiera (en sí misma un subproducto del resurgimiento del fundamentalismo del libre mercado) preparó el terreno para un *shock* demasiado grave como para que pudiera ser gestionado por esos mismos bancos. Esto es «minskyismo»: el largo período de relativa estabilidad propició una mayor asunción de riesgos, un mayor apalancamiento y, por último, un enorme *shock* de desapalancamiento. Y Milton Friedman se equivocaba: ante un *shock* realmente grande, que empuje a la economía a una trampa de la liquidez, el banco central no puede evitar una depresión.

Y cuando ese gran *shock* llegó, el descenso a una Edad Oscura intelectual, junto con el rechazo al intervencionismo por motivos políticos, nos habían dejado incapaces de acordar una respuesta

más amplia.

Al final, me temo que la era de la síntesis de Samuelson estaba condenada a este horrible fin. Y el resultado son las ruinas que vemos a nuestro alrededor.

Por qué soy un *criptoescéptico*

31 de julio de 2018

Todavía estoy de vacaciones, haciendo senderismo y ciclismo en varias partes de Europa. Estoy al tanto de las noticias, más o menos, pero solo ocasionalmente y de manera e impredecible logro encontrar el lugar y las condiciones para poder escribir algo.

Este es uno de esos momentos, y pensé en publicar algunas reflexiones sobre lo que haré cuando regrese. Específicamente, en un par de semanas voy a enfrentarme a Emmanuel Goldstein, el enemigo designado, en una conferencia sobre *blockchain*. Claro, si solo hablas con audiencias amigables, no te estás desafiando lo suficiente. Así que pensé que podría valer la pena explicar por qué soy un escéptico de la criptomoneda.

Se trata de dos cosas: los costos de transacción y la ausencia de anclaje. Déjenme que me explique.

Si nos fijamos en la larga y amplia historia de los sistemas monetarios, ha habido una dirección clara: me refiero a la tendencia de reducir las fricciones de hacer negocios y la cantidad de recursos reales necesarios para hacer frente a esas fricciones.

Primero había monedas de oro y plata, que eran pesadas, requerían mucha seguridad y consumían muchos recursos durante su proceso de producción. Luego llegaron los billetes respaldados por reservas bancarias. Estos eran populares porque eran mucho más fáciles de manejar que las bolsas de monedas y redujeron la necesidad de metales preciosos físicos, lo que, como dijo Adam Smith, proporcionaba un sistema bancario que era «una especie de gran carretera aérea», liberando recursos para otros usos.

Aun así, el sistema seguía requiriendo cantidades sustanciales de dinero metálico. Pero la banca central, la que permite que los bancos privados mantengan sus reservas como depósitos en un ente central en lugar de enormes volúmenes de oro o plata, redujo en gran medida esta necesidad, y el cambio al dinero fiduciario lo eliminó casi por completo.

Mientras tanto, las personas gradualmente se alejaron de las transacciones en efectivo: primero hacia los pagos con cheque, luego hacia las tarjetas de crédito y débito, y ahora hacia otros medios digitales.

En contraste con esta historia, el entusiasmo por las criptomonedas parece muy extraño porque va exactamente en la dirección opuesta a la tendencia a largo plazo. En lugar de transacciones casi sin fricción, tenemos altos costos de hacer negocios, porque la transferencia de un bitcoin u otra unidad de criptomonedas requiere proporcionar un historial completo de las transacciones pasadas. En lugar de dinero creado por el clic de un ratón, tenemos dinero que debe extraerse, creado a través de cálculos intensivos en recursos.

Y estos costos no son incidentales, o algo que pueda simplificarse en el tiempo. Como señalaron Markus K. Brunnermeier y Joseph Abadi en Princeton en un documento reciente, los altos costos, que encarecen la creación de un nuevo bitcoin o la transferencia de uno existente, son esenciales para el proyecto de crear confianza en un sistema descentralizado.

Los billetes bancarios son distintos: funcionaron porque la gente sabía algo acerca de los bancos que los emitían, y estos bancos tenían un incentivo para preservar su reputación. Los gobiernos han abusado ocasionalmente del privilegio de crear dinero fiduciario, pero en su mayor parte los gobiernos y los bancos centrales ejercen moderación, una vez más, porque se preocupan por su reputación. Pero se supone que hay que estar seguro de que un bitcoin es real sin saber quién lo emitió, por lo que se necesita el equivalente digital

a morder una moneda de oro para verificar que el negocio es fiable, y el coste de producir un sistema que satisfaga esta verificación debe ser lo suficientemente alto como para desalentar el fraude.

En otras palabras, los entusiastas de las criptomonedas están celebrando el uso de la tecnología de vanguardia para restablecer el sistema monetario de hace trescientos años. ¿Por qué alguien querría hacer eso? ¿Qué problema soluciona? Todavía no he oído una respuesta clara a esa pregunta.

Tenga en cuenta que el dinero convencional generalmente hace su trabajo bastante bien. Los costos de transacción son bajos. El poder adquisitivo de un dólar al año a partir de ahora es altamente predecible; mucho más de lo que es un bitcoin. Usar una cuenta bancaria significa confiar en un banco, pero en general los bancos justifican esa confianza, mucho más que las empresas que tienen tokens de criptomonedas. Entonces, ¿por qué cambiar a una forma de dinero que funciona mucho menos bien?

De hecho, ocho años después del lanzamiento de bitcoin, las criptomonedas han tenido muy pocas incursiones en el comercio real. Algunas firmas las aceptan como pago, pero mi sensación es que esto se trata más de un «postureo» del tipo «mírame, ¡soy vanguardista!» antes que obedecer a una utilidad real. Las criptomonedas tienen una gran valoración de mercado, pero se consideran de manera abrumadora un juego especulativo y no acaban de resultar útiles como medios de intercambio.

¿Esto significa que las criptodivisas son una burbuja pura, que finalmente se desinflará a nada? Vale la pena señalar que hay otros activos en efectivo que en realidad no se usan mucho como dinero, pero que las personas mantienen y valoran de todos modos. El oro no ha sido dinero real durante mucho tiempo, pero conserva su valor.

Y lo mismo se puede decir, en gran medida, del dinero en efectivo. Si bien las transacciones en efectivo son comunes, representan solo una fracción pequeña y decreciente del valor de las compras. Sin embargo, las tenencias de efectivo en dólares han

aumentado como parte del Producto Interior Bruto desde la década de 1980, un crecimiento que se explica en su totalidad por billetes de 50 y 100 dólares.

Ahora, los billetes de alta denominación no se usan regularmente para pagos. De hecho, muchas tiendas no los aceptan. Entonces, ¿para qué es todo ese efectivo? Todos conocemos la respuesta: evasión de impuestos, actividades ilícitas, etc. Y gran parte de eso está fuera de Estados Unidos, con estimaciones que sugieren que los extranjeros tienen más de la mitad de los billetes emitidos por EE.UU.

Claramente, las criptomonedas están, en efecto, compitiendo por algunos de los mismos negocios: muy pocas personas están usando bitcoin para pagar sus cuentas, pero algunas lo están usando para comprar drogas, subvertir las elecciones, etc. Y los ejemplos tanto de billetes de oro como de billetes de grandes denominaciones sugieren que este tipo de demanda podría respaldar un gran valor de estos activos. Entonces, ¿esto significa que las criptomonedas, incluso si no es la tecnología transformadora que sus partidarios afirman, puede no ser una burbuja?

Bueno, aquí es donde entra en juego el anclaje o, más precisamente, su ausencia en la criptomonedas.

En la vida normal, la gente no se preocupa de dónde viene el valor de los papeles verdes que llevan retratos de presidentes muertos: aceptamos billetes en dólares porque otras personas aceptarán billetes en dólares. Sin embargo, el valor de un dólar no proviene enteramente de las expectativas autocumplidas: en última instancia, está respaldado por el hecho de que el gobierno de EE.UU. aceptará dólares como pago de pasivos tributarios, pasivos que puede exigir porque es un gobierno. Si lo desea, las monedas fiduciarias tienen un valor subyacente porque los hombres armados dicen que sí. Y esto significa que su valor no es una burbuja que puede colapsar si las personas pierden la fe.

Y el valor de esos billetes de 100 dólares que se encuentran en las guaridas de los señores de la droga o lo que sea, a su vez está ligado al valor de las denominaciones más pequeñas en Estados Unidos.

Hasta cierto punto, el oro está en una posición similar. La mayor parte del oro se queda ahí, posee valor porque la gente cree que posee valor. Pero el oro sí tiene usos en el mundo real, tanto para joyas como para cosas como empastes dentales, lo que proporciona una atadura débil pero real a la economía real.

Las criptomonedas, por el contrario, no tienen protección ni se conectan con la economía real. Su valor depende por completo de las expectativas autocumplidas, lo que significa que el colapso total es una posibilidad real. Si los especuladores tuvieran un momento colectivo de duda, de repente, temiendo que los bitcoins no valieran nada, bueno, los bitcoins directamente perderían su valor.

¿Eso sucederá? Creo que es más probable que sí a que no, en parte debido a la brecha entre la retórica mesiánica de la criptografía y las posibilidades reales mucho más mundanas. Es decir, podría haber un equilibrio potencial en el cual el bitcoin (aunque probablemente no otras criptomonedas) siga siendo utilizado principalmente para las transacciones del mercado negro y la evasión de impuestos, pero ese equilibrio, si existe, no será muy estable. Una vez que el sueño de un futuro de *blockchain* monetario muera, la desilusión probablemente derribará todo.

Y por eso soy un criptoescéptico. ¿Podría estar equivocado? Por supuesto. Pero si quiere argumentar que estoy equivocado, responda esta pregunta: ¿qué problema resuelve la criptomoneda? No intente callar a gritos a los escépticos con una mezcla de tecnobalbuceos y memeces libertarias.

Créditos de los artículos

© Juan Ramón Azaola: ¿Cómo pudieron equivocarse tanto los economistas?

© María Luisa Rodríguez Tapia: El fracaso del miedo.

© Luis Torras: Los ricos, los derechos y los hechos.

© Traducción de News Clips: Lo que el Gobierno sabe hacer mejor; Horrores sanitarios imaginarios; La economía de la depresión; La tragedia del estímulo; Mala fe, patetismo y economía de los republicanos; Los mitos de la austeridad; La depresión del Excel; Empleos, aptitudes y zombis; El prisionero español; El batacazo del abejorro; La estafa fiscal de Trump, segunda fase; ¿Por qué el recorte tributario de Trump se ha quedado en nada?; Volver a corromper los aranceles; Dinero y moralidad; Los robots no tienen la culpa de los salarios bajos; Cantor y el fin de un movimiento; Lugares vacantes de la política estadounidense; Trump y la aristocracia del fraude; Virilidad, pelas, McConnell y trumpismo.

Paul Krugman © 2008 The New York Times Company: La economía Madoff

Paul Krugman © 2015 The New York Times Company: Nadie entiende la deuda

Paul Krugman © 2018 The New York Times Company: ¿Qué diablos está pasando en Europa?

Paul Krugman © 2019 The New York Times Company: La economía de cobrar más impuestos a los que más ganan

Paul Krugman © 2018 The New York Times Company: Algo no está podrido en Dinamarca

Paul Krugman © 2019 The New York Times Company: La amenaza socialista que invoca Trump

Paul Krugman © 2018 The New York Times Company: Trump y los negacionistas del cambio climático

Paul Krugman © 2018 The New York Times Company: La inmoralidad del negacionismo del cambio climático

Paul Krugman © 2018 The New York Times Company: El paranoico estilo de la política republicana

Paul Krugman © 2018 The New York Times Company: Estados Unidos no está libre del fascismo

Paul Krugman © 2018 The New York Times Company: La verdad y la virtud en la era de Trump.

© Roc F. Nyerro, (CC BY 3.0 ES): La gravedad de la crisis financiera.

© David Guerrero, (CC BY 3.0 ES): Capitalismo, socialismo y falta de libertad.

El editor hace constar que se han realizado todos los esfuerzos para localizar y recabar la autorización de todos los propietarios de los copyrights de la traducción de los artículos que componen esta obra, manifiesta la reserva de derechos de los mismos y expresa su disposición a rectificar cualquier error u omisión en futuras ediciones.

Notas

* Un plan de contribución definida muy popular en EE. UU., ofrece ventajas fiscales a los trabajadores que destinen a ellos una parte de su sueldo. (*N. de los t.*)

* Conocido columnista político de la revista *Time*, también colabora habitualmente en otros medios de prensa escrita y es autor de varios libros. (*N. del e.*)

** *Congress Office Budget*, CBO, es el órgano federal dentro del legislativo que se encarga de los asuntos económicos y fiscales. (*N. de los t.*)

*** DFH es el acrónimo de Dirty Fucking Hippies («Malditos *Hippies* Sucios»). Krugman ironiza que las siglas no son precisamente las de Dirty Foolish Hippies («*Hippies* Estúpidos y Sucios»). (*N. de los t.*)

* Lo cierto es que lo que aquí Krugman presenta como «científico y empírico» hace años que se ha demostrado falso. Se trata de una observación empírica con datos pasados que se cumplen en casos muy concretos y que quiere recoger el hecho de que, debido a que la productividad está creciendo en torno a un 1-2%, el PIB real tiene que crecer entre el 2-3% (como mínimo) para que la tasa de paro no aumente. (*N. del t.*)

* Aparentemente el nombre del estado de Minnesota proviene de una palabra dakota que se puede traducir por «agua turbia» o «agua teñida de cielo». (*N. de los t.*)

* En italiano en el original, mantenemos la cursiva. (*N. de los t.*)

* El NIPA (National Income and Product Accounts) es una estadística macro del Bureau of Economic Analysis que recoge de forma agregada las diferentes fuentes de ingreso de los hogares americanos, empezando por los salarios. (*N. del t.*)

* Test estandarizado para el acceso a la universidad en Estados Unidos. (*N de los t.*)

* El equivalente a la española Dirección General de Tráfico. (*N. de los t.*)

Contra los zombis. Economía, política y la lucha por un futuro mejor
Paul Krugman

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal)

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita reproducir algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47

Título original: *Arguing with zombies: economics, politics, and the fight for a better future*

© 2020 by Paul Krugman

© de la traducción, Yolanda Fontal, 2020

Dado que la extensión de esta página imposibilita la legibilidad de toda la información referente a los derechos de autoría de la traducción completa, véase el apartado Créditos de los artículos

Primera edición en inglés a cargo de W. W. Norton & Company, [2020]

© del diseño de la portada, Planeta Arte & Diseño
Diseño de la cubierta: Planeta Arte & Diseño
Tipografía de la cubierta: © Juanjo López
Fotografía del autor: © Fred R. Conrad/The New York Times/Redux

© Editorial Planeta S. A., 2020
Av. Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona (España)
Crítica es un sello editorial de Editorial Planeta, S. A.
www.ed-critica.es
www.planetadelibros.com

Primera edición en libro electrónico (epub): febrero 2020

ISBN: 978-84-9199-196-0 (epub)

Conversión a libro electrónico: Newcomlab, S. L. L.
www.newcomlab.com

¡Encuentra aquí tu próxima lectura!

¡Síguenos en redes sociales!