

Reseña del libro

***El choque de las ideas económicas: Los grandes debates de política económica de los últimos cien años*, de Lawrence H. White**

Daniel Villarruel Palma

Resumen

Lawrence H. White, con un análisis brillante, se interroga en su libro sobre cómo influyó el pensamiento económico en el diseño de las políticas públicas. La respuesta del autor se estructura a partir de las ideas de grandes personajes del pensamiento económico, que contribuyeron al análisis de los fenómenos económicos, y que de alguna forma sus trabajos se transpusieron y aplicaron para el diseño de políticas públicas. Según White, la producción intelectual y la difusión de las ideas han tenido un impacto mayor en la determinación del tipo de sistema o modelo económico que debería aportar las mejores condiciones de bienestar para los ciudadanos.

Abstract

Lawrence H. White, with a brilliant analysis, questions in his book how economic thought influenced the design of public policies. The author's response is structured on the basis that the ideas of great personalities of economic thought, who contributed to the analysis of economic phenomena, were somehow transposed and applied to the design of public policies. According to White, the intellectual production and dissemination of ideas have had then a greater impact in determining the type of system or economic model that should provide the best welfare conditions for citizens.

Es el libro de Lawrence H. White, publicado originalmente en inglés en 2012 y su edición en español en 2014 por la editorial Antoni Bosch. Lawrence H. White es catedrático de Economía en la George Mason University. La mayoría de sus obras tratan sobre historia monetaria y financiera; sus artículos se han publicado en *The Wall Street Journal* y en revistas académicas de primera fila como la *American Economic Review* y el *Journal of Economic Literature*.

Larry White ofrece una exposición concerniente al debate económico a partir de las ideas del pensamiento económico del siglo XX. El libro está integrado por 15 temas; en cada uno de ellos el lector encontrará un interesante estilo de abordar la

historia del pensamiento económico, y los antecedentes de cada corriente o escuelas de pensamiento.

En este sentido, el planteamiento central de Lawrence es en cuanto a conocer si el pensamiento económico tiene algunas consecuencias a la hora de diseñar las políticas públicas, para ello utiliza una visión panorámica de la historia de los últimos cien años, contextualiza los debates sobre las teorías que influyeron en las políticas públicas y la forma en que han evolucionado las visiones contrapuestas o controversiales en materia de política económica.

El autor inicia, ilustrando los consejos que dan los economistas a los políticos y señala diciendo que tanto John Maynard Keynes como Friedrich August Hayek pensaban que las ideas económicas tenían una gran influencia en las políticas públicas, Hayek en su artículo “Los intelectuales y el socialismo”, decía:

Los puntos de vista de los intelectuales determinan las políticas del mañana [...]. Lo que a un observador de nuestros días le parece una disputa surgida de un conflicto de intereses, en realidad se ha decidido mucho antes en una confrontación de ideas que ha tenido lugar en círculos más restringidos (p. 17).

Por su lado, J. M. Keynes en su obra de 1936, *La teoría general del empleo el interés y el dinero*, afirma que los economistas, por razones obvias, les encanta pensar que:

Los hombres prácticos, que se creen exentos por completo de cualquier influencia intelectual, son generalmente esclavos de algún economista difunto. Los maniáticos de la autoridad, que oyen voces en el aire, destilan su frenesí inspirados en algún mal escritor académico de algunos años atrás (p. 358).

Otros economistas discreparon de la hipótesis de Hayek y Keynes. El gran economista italiano Wilfredo Pareto ofreció un punto de vista completamente opuesto en su libro *Mente y Sociedad* (1935). En su opinión:

Son los grupos políticos dominantes en una sociedad los que, preocupándose por maximizar sus intereses -en un entorno sociopolítico dado-, determinan qué políticas económicas va a adoptar el Gobierno y qué teorías económicas van a prevalecer entre los académicos [...] (p. 18).

En cuanto a la producción intelectual, bien señala el autor que los investigadores económicos de alto nivel producen teorías abstractas que los especialistas en economía aplicada transforman en propuestas de políticas menos abstractas que, a su vez, los periodistas y los intelectuales reúnen en libros de consumo masivo, artículos de opinión y comentarios en la radio y televisión, destinados a los políticos y al público en general.

Por ejemplo, “Milton Friedman y Paul Samuelson, ambos economistas premiados con el Nobel, eran articulistas habituales de la revista *Newsweek*. Paul Krugman, un antiguo alumno de Samuelson, publica una columna y un blog en *The New York Times*. El economista John Kenneth Galbraith escribió libros que se convirtieron en superventas y presentó un programa en la cadena PBS, *The Age of Uncertainty*. Friedman respondió con su propio programa en la misma cadena, *Free to Choose*” (p. 21).

Desde un contexto problemático, las posguerras del siglo xx fueron también la historia del combate intelectual pretendiendo determinar qué sistema económico beneficiaría realmente a la humanidad. El autor describe algunas posiciones intelectuales en torno al socialismo y al capitalismo, tal es el caso de las posturas del conocido de Ludwig Mises a través del debate sobre el *cálculo socialista* (1920) y de Friedrich Hayek en sus obras: *Camino de Servidumbre* (1944) y *La fatal arrogancia, los errores del socialismo* (1989, p. 53).

En esta relación de ideas y que siguieron a los años de la primera Guerra Mundial, emergieron grandes problemas que pusieron en riesgo la hegemonía de Gran Bretaña el país líder económico. Los países abandonaron el patrón oro y financiaron parte de sus enormes gastos militares imprimiendo dinero, a ello los destrozos de la guerra redujeron bruscamente la capacidad productiva teniendo como consecuencia un incremento en el nivel de precios en todas partes al concluir la guerra en 1918.

En 1922, en Génova, Italia, se reunieron un grupo de 34 países, que incluía a Gran Bretaña, Francia, Italia y Japón, acordaron la vuelta al patrón oro y a la cooperación de los bancos centrales para alcanzar los objetivos internos y externos. En 1925 el ministro de Hacienda de Gran Bretaña Winston Churchill aspiraba a recuperar el liderazgo de las finanzas internacionales restableciendo el precio de la libra en oro a su nivel anterior a la guerra, sin embargo, el Banco de Inglaterra se vio obligado aplicar políticas monetarias restrictivas, que contribuyeron a incrementar el desempleo. En ese mismo año Keynes cuestionó la decisión del ministro y escribió *Las Consecuencias Económicas de Mr. Churchill* señalando que la única forma que perdurara el patrón oro a la antigua paridad era forzar los precios a la baja a través de una política de dinero caro con altas tasas de interés. Estas medidas que calificó como ortodoxas y sanas en su propósito, sin embargo, tendrían una consecuencia inevitable, el desempleo y la pérdida de dinamismo económico, tal como sucedió a partir de 1926.

A lo largo de toda la década de 1920, Keynes estuvo muy conectado con el mundo académico y comenzó su *Tratado sobre el Dinero* publicado en 1930. Este fue el primer intento de Keynes en realizar un análisis detallado sobre los cambios en el nivel general de precios. En este trabajo, Keynes aceptaba en gran medida y aportaba al desarrollo de la teoría ortodoxa cuantitativa del dinero desarrollada por su mentor en Cambridge, Alfred Marshall, uno de los más grandes economistas de la era victoriana, cuyos desarrollos teóricos formaron a dos generaciones de economistas ingleses.

Al finalizar la década de 1920 la inutilidad del sistema monetario se haría plenamente evidente luego del gran crash bursátil en 1929 y de la prolongada depresión de la economía real norteamericana que tuvo consecuencias más allá de sus fronteras. A principios de 1930, el desempleo comenzó a empeorar a lo largo de todo el mundo industrializado, lentamente parecía consolidarse como una característica permanente del mundo económico. Mientras tanto, en Estados Unidos cuando Roosevelt asumió la presidencia en marzo de 1933, en el punto álgido de la gran depresión. En su discurso inaugural afirmó que el Gobierno Federal debía enfrentarse a la depresión como si fuera una emergencia bélica. Para enfrentar la gran depresión, entre 1933 y 1938 se desarrolló el *New Deal*, entre los arquitectos figuró Rexford G. Tugwell, eco-

nomista de la Universidad de Columbia asesor político clave del presidente Franklin D. Roosevelt para desarrollar los programas del *New Deal*.

El gran Rexford Guy Tugwell (1891-1979) se doctoró en economía en 1922 en la Wharton School (Universidad de Pensilvania), donde estudió bajo la supervisión de Simon Patten. Posteriormente dio clases en la Universidad de Columbia entre 1920 y 1932, año en que renunció para entrar a formar parte del Gobierno de Roosevelt. Tugwell llegó a ser un consejero económico clave, tanto antes como después de la campaña presidencial de 1932, convirtiéndose en un miembro relevante del grupo *Brain Trust* (grupo de expertos) junto a otros profesores de la Universidad de Columbia, como Raymond Moley –del Departamento de Ciencia Política–, el economista Adolf A. Berle Jr., y el jurista Gardiner C. Means, formaron parte del grupo de consejeros del presidente Roosevelt (p. 139).

La Escuela Histórica Alemana de Economía influyó directamente en los estudiantes que estaban cursando sus doctorados en economía en Alemania. Simon Patten estudiaba en la Universidad de Halle, donde Gustav Schmoller había dado clases recientemente y lugar donde la Escuela Histórica tenía mucha influencia. Richard T. Ely también comenzó sus estudios de posgrado en Halle, donde conoció a Patten, más tarde Ely se trasladó a la Universidad de Heidelberg para estudiar con el conocido economista de la Escuela Histórica Karl Knies, y se doctoró en esta universidad en 1879. Al regresar a Estados Unidos, Ely dio clases a John R. Commons, a Mitchell, y también al futuro presidente Woodrow Wilson (p. 145).

En 1885, Ely, Patten, Seligman y otros fundaron la *American Economic Association* (AEA). En la declaración de principios de la AEA se hacía eco de las ideas de la Escuela Histórica no solo al afirmar que el Estado era organismo cuya contribución constituye una de las condiciones indispensables del progreso humano, sino también al reclamar a los economistas que emprendieran el estudio histórico y estadístico de las condiciones reales de la vida económica, en lugar de enredarse en especulaciones teóricas (p. 146).

Otra de las escuelas de pensamiento económico que continuaban su desarrollo, fue la denominada “austriaca” la referencia residió en Ludwig Mises; obtuvo su doctorado en 1906 en la Universidad de Viena, donde asistió a las clases de Eugen Böhm-Bawerk. Al año siguiente se convirtió en economista jefe de la Cámara Austriaca de Comercio. Durante la primera guerra mundial, Mises trabajó como asesor del Gobierno austriaco. Más tarde, entre 1920 y 1934 dirigió un seminario privado que se convirtió en el principal foro de discusión de economía avanzada de la ciudad. Hayek entró a formar parte del círculo de Mises en 1924. Mises y el resto de los miembros de su círculo desarrollaron el enfoque económico “austriaco” iniciado por Carl Menger e impulsado por Eugen Böhm-Bawerk y Friedrich Wieser en la universidad de Viena. En materia de política económica, Mises defendía con vehemencia el libre mercado, dados sus benéficos y efectos en la práctica. Tanto Mises como Hayek sobresalieron por sus feroces críticas al socialismo y contra todas sus variantes (p. 53) Mises a través del debate sobre el *cálculo socialista* y Hayek en sus obras: *Camino de Servidumbre* (1944) y *La fatal arrogancia, los errores del socialismo* de 1989 (p. 53).

Por estos tiempos, Keynes publicó *La teoría general de la ocupación el interés y el dinero* (1936). Esta vez enfocó su análisis no en el nivel de precios sino sobre la producción: el ingreso real y el nivel de empleo de la economía. Después de la aparición de la *Teoría General*, Keynes ganará terreno volviéndose uno de los principales referentes del pensamiento económico.

En 1937, apareció el artículo de John Hicks “Mr. Keynes y los clásicos: una posible interpretación”, ofrecía una versión gráfica de la *Teoría General* de Keynes conocido como IS-LL, más tarde popularizado por Alvin H. Hansen como IS-LM, juntos forjaron la versión de la macroeconomía keynesiana. El modelo IS-LM determinaba simultáneamente la producción y el tipo de interés, independientemente que el modelo IS-LM fuera fiel a los postulados de Keynes, cobró vida propia y se convirtió en la principal herramienta del análisis keynesiano de la política económica. Incluso Milton Friedman la adoptó a principios de la década de 1970.

Cuando Keynes ya había afirmado que una economía que se encuentra por debajo del pleno empleo (desempleo), un aumento de la demanda efectiva reduciría el desempleo, pero no aumentarían los salarios ni los precios, y la inflación cedería hasta que se alcanzara el pleno empleo. Sin embargo, la brecha de la inflación en la teoría keynesiana fue llenada por el trabajo que apareció hasta 1958 sobre la inflación del salario y el desempleo, A.W.H. Phillips dio a conocer el estudio del registro histórico del desempleo y el curso de las tasas de salario en dinero para el periodo 1861-1913, sus resultados encontraron que, a lo largo de los seis y medio ciclos de una duración de ocho años en promedio, cuando el desempleo baja las tasas salariales subían más rápidamente, y viceversa. Esto daba un débil apoyo a la idea de una rigidez del salario en dinero (Desai, 2017, pp. 128-129).

Posteriormente, en 1960, Paul Samuelson y Robert Solow utilizaron la curva de Phillips para proponer un menú de opciones de política económica, es decir, la curva de Phillips dio a los políticos una nueva herramienta, pero esto implicaba tomar una decisión incómoda. Si la curva arrojaba que con un 3% de desempleo la inflación salarial sería del 10%, pero que con un 5% de desempleo sería solo el 6%, la decisión política era clara: aumentar el desempleo a 5%, concluían que, dependiendo de la naturaleza de la economía, la respuesta era mantener ésta en un nivel de desempleo que desacelerara el alza de los salarios y por consiguiente el alza de precios (Desai, p. 130).

La visión de la curva de Phillips como una relación estable y manipulable entre el desempleo y la inflación parecía ajustarse a los datos estadounidenses entre 1958 y 1969. Pero la confianza de la curva se resintió en la década de 1970 cuando el aumento de la inflación se produjo de forma paralela a un aumento en el desempleo (p. 190).

La economía keynesiana convencional promovida por Hicks, Samuelson y muchos otros, entre 1937 y la década de 1970 fue bautizada por Samuelson como “síntesis neoclásica” buscó combinar la microeconomía neoclásica ortodoxa (el análisis basado en los conceptos de optimización y equilibrio en la escuela de Walras o Marshall) con la teoría macroeconómica heterodoxa de *La Teoría general* de Keynes, dio la división en el pensamiento keynesiano, los seguidores optaron por dos caminos distintos, los economistas “poskeynesianos”, prefieren al Keynes heterodoxo y no

contaminado por la microeconomía neoclásica. Los poskeynesianos no solo están influidos por los pasajes más radicales de la Teoría general, sino también en grado distinto por el institucionalismo, el marxismo y la economía “neoricardiana” desarrollada en la década de 1950 por Piero Sraffa y sus seguidores (p. 191).

Por otro lado, los economistas “neokeynesianos” trataron de incorporar los conceptos keynesianos como la rigidez de precios y los fallos de coordinación a modelos basados en la microeconomía neoclásica. Más tarde, surgirán otros programas de investigación distintos como lo fueron los “nuevos clásicos de la economía keynesiana” liderados por Robert Lucas, Thomas Sargent y Robert J. Barro. A partir de la década de 1970, estos nuevos clásicos rechazaron la rigidez de precios y los equilibrios fuera del mercado como instrumentos *ad hoc* carentes de lógica en favor de modelos walrasianos más estrictos en donde los mercados siempre llegan al equilibrio (p. 191).

Durante la Segunda Guerra Mundial, la política monetaria estadounidense se dedicó a facilitar crédito barato al Gobierno Federal. La FED (Federal Reserve System) tuvo que aumentar constantemente el volumen de fondos para prestar, imprimiendo dinero y poniéndolo en circulación. El resultado fue una presión al alza de los precios, este aumento fue suprimido por los controles de precios y salarios aplicados entre 1941 y 1947 por la Agencia de Administración de Precios de los Estados Unidos. El Tesoro estadounidense y el Sistema de Reserva Federal llegaron a un acuerdo en 1951 que otorgan a la FED independencia para formular su propia política monetaria, no vinculada ya a las necesidades de financiamiento del Tesoro (p. 371).

Durante los catorce años siguientes la inflación fue en promedio inferior a 1.5% anual. Sin embargo, a mediados de la década de 1960, la FED cedió y a partir de 1965 hasta su máximo en 1980, la inflación llegó a ser de 13.6%, lo mismo sucedía en otros países, en Reino Unido con un máximo de 24.2% en 1975 y de 18% en 1980 (p. 371).

Al principio, a muchos economistas les costó comprender el fenómeno de la inflación. Los economistas keynesianos de la época formularon diversas teorías no monetarias al respecto. Todas fracasaron a la hora de explicar por qué aumentaba la inflación y, en especial por qué se mantiene elevada incluso en periodos de recesión, con un gran desempleo y un débil crecimiento económico (p. 371).

La combinación de una creciente inflación con desempleo y capacidad ociosa implicaba que las reglas de la economía no funcionaban de un modo normal. Arthur Burns, presidente del Consejo de Gobernadores del Sistema de la Reserva Federal en el periodo de (1970-1978), –colega y mentor de Milton Friedman en la Universidad de Rutgers– en este momento aparece Milton Friedman y la escuela monetarista con su versión actualizada de la teoría cuantitativa del dinero, que se puede calificar más apropiadamente como la teoría del nivel de precios basada en la cantidad de dinero (p. 372).

Cuando el presidente Richard Nixon renunció a los acuerdos de Bretton Woods en 1971. El nuevo presidente de la FED, Paul Volcker, anunció un cambio en la política monetaria en octubre de 1971. El consejo de los monetaristas para luchar contra la inflación consistía en que la FED mantuviera un crecimiento bajo y constante del dinero. Las restricciones de la FED tardaron unos años en hacer efecto, pero finalmente la

inflación bajó de los dos dígitos a partir de 1982. Tras una década de reducción sostenida de la tasa de inflación, los años 1993 y 1994 fueron testigos de tasas anuales consecutivas por debajo del 3 por ciento y durante los 18 años transcurridos entre 1993 y 2010, la tasa de inflación anualizada de los precios al consumo en Estados Unidos fue en promedio del 2.5 por ciento (pp. 372-373).

Con las convulsiones de la década de los treinta y el desorden de la segunda guerra mundial, resurgieron viejos problemas, el 6 de julio de 1944, Keynes se unió a Harry Dexter White en rueda de prensa en el Hotel Washington de Bretton Woods, New Hampshire sede de una conferencia de 44 naciones que intentaban diseñar un marco para el sistema monetario internacional de posguerra. Ambos encabezaban la delegación de sus países, Keynes representó al gobierno británico y White al gobierno de Estados Unidos (p. 333).

Keynes presidió la Comisión II, el comité de Bretton Woods encargado de elaborar el articulado del Banco Interamericano para la Reconstrucción y el Desarrollo, una institución que más tarde se convirtió en el Banco Mundial. Por su parte, Harry Dexter White, presidió la Comisión I. El comité de White diseñó el tratado que regulaba el Fondo Monetario Internacional, la institución fundamental para la reconstrucción de los tipos de cambio en el mundo y su régimen de pagos (p. 336).

En el marco que surgió de Bretton Woods dio más libertad de acción a las políticas monetarias y fiscales. Los Bancos Centrales tendrían más libertad para ampliar la oferta monetaria y los ministros de Hacienda iban a ser más libres para incurrir en déficit presupuestarios (p. 336). Sin embargo, el marco no se parecía al plan Keynes de su reforma monetaria internacional; Keynes había propuesto fijar los tipos de cambio en relación con una nueva moneda fiduciaria de reserva mundial llamada “bancor” que serviría como medio contable internacional y sería administrada por una Unión Internacional de Compensación, su propuesta no fue del agrado ni de White ni del gobierno de Estados Unidos. A finales de cuentas se mostraba cada vez más el empoderamiento del gobierno de estadounidense, que para entonces se había convertido en un importante acreedor de sus aliados europeos (p. 336).

Finalmente, el Acuerdo en Bretton Woods comprometió a las principales monedas europeas a ser canjeadas no por oro sino por dólares estadounidenses, situando al dólar de Estados Unidos como moneda de reserva internacional que otros Banco Centrales podrían canjear por oro (p. 334). El sistema cambiario establecido en Bretton Woods, después de cojear de crisis en crisis veintitantos años, murió en 1971 (p. 337). Sería Richard Nixon, quién cerrara finalmente la ventana del oro en 1971, pasando de un sistema de tipos de cambio fijo, y comenzando la era de los tipos de cambio flotantes. Después de 1971, con una Fed completamente libre de la restricción que suponía el sistema patrón oro, apareció la Gran Inflación de la década de 1970, e inició un cambio histórico en las tasas de inflación entre el patrón oro y el dinero fiduciario (p. 365).

Sin pretender explicar cada uno de los temas que trata el autor –además lo hace mucho mejor– dejó la inquietud al lector, sin antes mencionar que la obra finaliza con otros temas de interés, como: a) El crecimiento del Estado. Bienes públicos y elección

pública, b) Libre comercio, proteccionismo y déficit comerciales, y c) Del dulce déficit fiscal a la amarga crisis de la deuda soberana.

El crecimiento del Estado. Bienes públicos y elección pública

En 1959, Ronald Coase, asistió a una cena inusual, un lugar donde se constituían el quién es quién de los economistas de la Universidad de Chicago, incluyendo a Milton Friedman, George Stigler, Arnold Harberger, John McGee y otras 15 personas; la cena fue organizada para dar a Coase la oportunidad que había solicitado de convencer a los escépticos de sus argumentos (p. 399).

En su artículo, Coase afirmaba lo siguiente:

Los participantes en una economía competitiva de mercado pueden llegar a una asignación eficiente de los recursos incluso en el caso de que existan actividades que entren en conflicto, es decir, se puede “internalizar” lo que en otras circunstancias se considerarían “externalidades negativas”; a través de pagos mutuamente acordados, por ejemplo, en el caso de un consultorio de un médico situado frente a una ruidosa fábrica de caramelos, el médico y los responsables de la fábrica pueden llegar a un acuerdo sobre los respectivos horarios de actividad, esto es, llegar a una asignación eficiente; caso contrario el sujeto al que la Ley favorezca, o a quien se obligue a pagar los costos de los daños causados, suponiendo unos costos de transacción ínfimos y un comportamiento maximizador del beneficio. Stigler llamó a esta proposición, *el teorema de Coase* (pp. 399-400).

La cena provocó la redacción de un artículo posterior en gran parte responsable de que Coase recibiera el Premio Nobel de Economía en 1991. Tras haber ganado para su causa a sus críticos en aquella cena, se le pidió que describiese su argumento en detalle, el resultado fue “El Problema del Costo Social” (1960), Coase ofrecía una perspectiva diferente, nueva; los problemas que plantean las externalidades son esencialmente problemas de derechos de propiedad (pp. 401-416) y no como lo señalaba Arthur C. Pigou en su obra *La economía del bienestar* (1920) donde subrayó la distinción entre los beneficios privados, los beneficios externos y la suma de ambos los consideró como beneficios sociales, Pigou llamó costos a los beneficios negativos; los daños de la contaminación y por ello habló de una distinción paralela entre los costos privados y sociales de ahí el título de “El problema del costo social” (p. 412)

Dos importantes teorías de la segunda posguerra surgieron sobre el sector público, ambas intentando explicar simultáneamente su amplitud real y la que debiera tener, son la teoría de los bienes públicos y la elección pública.

La teoría de los bienes públicos, impulsada por Paul Samuelson, considera al Estado como un agente leal contratado por la ciudadanía para proporcionar bienes y servicios deseados que poseen características que hacen que el sector privado los provea escasamente. Los contribuyentes limitan el ámbito del Estado al conjunto de actividades que están dispuestos a sufragar, por otra parte, el tamaño del Estado aumenta cuando los ciudadanos demandan mayor variedad de actividades públicas (p. 403)

Por su parte, la teoría de la elección pública, impulsada por James M. Buchanan y Gordon Tullock, admite que las decisiones del gobierno producen perdedores (los contribuyentes para los que la carga excede al beneficio) y ganadores (grupos de interés, burócratas y políticos), desde este punto de vista, el tamaño del Estado está determinado por el resultado del enfrentamiento entre los contribuyentes y los beneficiarios potenciales del mayor tamaño, (p. 403) por supuesto, el tamaño ideal del Estado es una cuestión que ha ocupado a los teóricos políticos durante siglos, los profesores de filosofía y de Ciencia Política suelen pedir a sus alumnos que razonen sobre la cuestión enfrentando los enfoques de Thomas Hobbes y de John Locke, Alexander Hamilton, Thomas Jefferson, John Rawls y Robert Nozick. Para un economista es natural comenzar por Adam Smith (p. 404)

Si la producción de un bien público puede ser financiada por impuestos bien calibrados, de tal forma que ningún contribuyente pague más impuestos de lo que estaría dispuesto a pagar directamente por el consumo del bien, la producción del bien con cargo a impuestos resulta una ganancia neta para cada contribuyente-usuario. El contribuyente, disfruta del bien más de lo que paga por él en impuestos. Es evidente que le gustaría obtener el bien sin pagar un impuesto, pero prefiere que todos paguen para que el bien se fabrique y no a que nadie pague y el bien no esté disponible (p. 405)

El punto de referencia normativo en este caso, un estado de cosas en que todas las ganancias potenciales de un intercambio voluntario son realizadas, se conoce como “eficiencia de Pareto” u “óptimo de Pareto” (por el economista italiano Wilfredo Pareto); un bien o un servicio está sujeto a un “fallo de mercado” cuando las transacciones privadas no alcanzan la eficiencia de Pareto. Una mejora paretiana potencial por parte de un Estado no garantiza una mejora paretiana real cuando el Estado actúa, así los fallos del Estado pueden ser peores que los fallos del mercado (p. 406).

Libre comercio, proteccionismo y déficit comerciales

La lógica de abrazar el libre comercio unilateralmente, es decir, sin importar las políticas que adopten otros Estados, está bien reflejada en la afirmación atribuida a la economista Joan Robinson: incluso si tu socio comercial bloquea sus puertos con rocas para evitar la llegada de cargamentos comerciales, no ganas nada obstruyendo tus puertos de igual forma.

En este sentido, la Organización Mundial de Comercio (OMC) establecida en 1995 para permitir un foro de negociación y aplicación de tratados comerciales que vinculaban a más de 150 países. La OMC sucedió a un club más informal llamado GATT, las siglas en inglés del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio. El GATT fue establecido en 1947 por 23 países y aumentó su número de socios a lo largo de los años. Durante la conferencia de Bretton Woods se habló de crear una “organización comercial internacional” que acompañase al Banco Mundial y al Fondo Monetario Internacional, pero el Congreso de Estados Unidos no dio su apoyo a la idea (p. 432). Adam Smith apuntó su defensa del libre comercio internacional contra una variedad de argumentos de su tiempo. Esas ideas y políticas, hoy conocidas como mercantilismo, habían

dominado el pensamiento económico desde dos siglos antes de la publicación de *La riqueza de las naciones* en 1776. Los escritores mercantilistas defendían políticas destinadas al enriquecimiento de ciertos comerciantes privilegiados y también para aumentar el poder del Estado.

Un importante mal entendido mercantilista consistía en comparar la prosperidad con la acumulación de monedas de oro y plata, lo que llevó a políticas que prohibían la exportación de monedas. En su caso, para asegurar una balanza comercial “favorable” trataron de promover las exportaciones de productos terminados mientras que imponían aranceles y prohibiciones para restringir las importaciones de cualquier cosa que no fueran materias primas de las que no se dispusiera en el país (p. 435)

El argumento de Smith en defensa del libre comercio se basa en un sencillo análisis (lo fabricas tu o lo compras a otro):

Si un país extranjero puede suministrarnos un producto más barato de lo que nosotros podemos hacer, entonces mejor comprarlo con alguna parte del producto de nuestra propia industria empleado de forma que tengamos alguna ventaja. Las medidas proteccionistas –aranceles o contingentes de importación- nos impiden abastecer nuestras necesidades lo más barato posible a través del comercio y, por tanto, reducen nuestro bienestar. Si los productos importados son más baratos en ausencia de aranceles o contingentes, estas restricciones los encarecen. Unos precios más altos benefician a los productores nacionales de los bienes que compiten con las importaciones, pero perjudican a los consumidores. Una política proteccionista reduce la prosperidad global, ya que desvía la mano de obra y el capital escasos de la nación hacia la fabricación de objetos que se pueden comprar más baratos de lo que se pueden fabricar en el país (p. 437).

Con celo y unanimidad, agregó Smith, los fabricantes se defienden de cualquier ley que haga probable el aumento del número de rivales en el mercado interior. En 1815, el parlamento británico reforzó la protección de la agricultura nacional frente a la competencia extranjera mediante la imposición de elevadas barreras a las importaciones de cereales. La Ley del trigo prohibió la importación de cereales a Gran Bretaña a un precio menor que el del cereal nacional, que era muy alto. La Ley fue sustituida posteriormente por un arancel de escala móvil que disminuía cuando el precio del trigo aumentaba mucho. En cualquier caso, la ley benefició a los propietarios rurales mediante el bloqueo de la competencia de los proveedores extranjeros de cereales, aumentando así el precio del cereal nacional y el valor de las rentas de las tierras agrícolas nacionales. El elevado precio del cereal dañó a los consumidores, especialmente a los pobres (p. 438).

Smith afirmó que el libre comercio promovía la prosperidad de una nación, llevando a sus productores a especializarse en aquellos productos en los que tenían “algún tipo de ventaja”. Los economistas clásicos posteriores a Smith reforzaron la lógica del argumento mediante el desarrollo de lo que ahora llamamos la teoría de las “ventajas comparativas”. Entre ellos, David Ricardo en su obra *Principios de economía política y tributación* de 1817 y James Mill en su artículo de la enciclopedia sobre colonias

(1818) completaron la exposición del principio comparando explícitamente las ratios de costos de producción de dos países (p. 440).

Del dulce déficit fiscal a la amarga crisis de la deuda soberana

Una crisis de deuda soberana golpeó a Grecia en otoño de 2009. Con un déficit público por encima del 13 por ciento del PIB y una deuda pública acumulada por encima del 113 por ciento del PIB, los bonos del Estado griego pasaron de inmediato a la categoría de “bonos basura”. En abril de 2010, la rentabilidad de los *bonos griegos a dos años se elevó a 12%*, lo que reflejaba la percepción del mercado sobre la elevada probabilidad de una suspensión de pagos. Lo mismo sucedió en Irlanda y Portugal (p. 457)

Mientras, en Asia, la deuda neta del Estado japonés ascendía a un impresionante 181 por ciento del PIB a finales del año fiscal 2010. La rentabilidad de los bonos japoneses se mantenía en niveles moderados, pero el viceministro de Hacienda japonés, Yoshihiko Noda, reconoció en abril de 2010 que “existe un riesgo de que las finanzas del país se desplomen cuando comiencen a elevarse los tipos de interés. Por su parte, la trayectoria fiscal de Estados Unidos suscitó preocupación enseguida, aunque la rentabilidad de sus bonos también se mantenía moderada, al menos de momento (por debajo de 2% para los bonos a cinco años) (p. 458). Lo que sucedió a Grecia, Irlanda y Portugal puede suceder a Estados Unidos. El hecho de que en agosto de 2011 la agencia de calificación Standard and Poor’s situara la calificación de los bonos estadounidenses por debajo de su tradicional nivel AAA apunta a un incremento futuro en los costos de financiación (p. 461).

Las nuevas partidas federales de gasto (rescate del sector financiero y automovilístico, “estímulos” acompañados de partidas que benefician a ciertos políticos, asistencia sanitaria) y una deuda disparada contribuyeron a las protestas del Tea Party en 2009 y 2010 contra lo que consideraban una irresponsabilidad fiscal (p. 460).

Al respecto, Carmen Reinhart y Kenneth Rogoff, realizaron un estudio (2010) donde advierten, de que una deuda superior a 90% del PIB suele estar asociada a un crecimiento económico real sustancialmente menor (p. 460).

Los economistas han debatido durante mucho tiempo sobre los costos y los beneficios del déficit y la deuda pública. Tras la segunda Guerra Mundial, los enfoques keynesianos y ortodoxos en materia de política fiscal entraron en conflicto. Keynesianos, monetaristas y los nuevos economistas clásicos. Incluso los economistas keynesianos comenzaron a dudar de la utilidad práctica de la política fiscal –dado el retraso de los parlamentos a la hora de ajustar el gasto y los impuestos– frente a la política monetaria para estabilizar la economía. Con la abrupta recesión de 2007-2009, la facción keynesiana del debate resurgió súbitamente manteniendo viva la discusión sugiriendo un mayor gasto público para salir de la recesión. Tras estas discusiones encontramos a los herederos intelectuales de John Maynard Keynes y sus intérpretes Alvin Hansen y Abba Lerner, quienes argumentaron que el gasto público y el crecimiento de la deuda son demasiado pequeños si la tasa de desempleo es elevada y viceversa. En la vertiente opuesta están los nuevos economistas clásicos y

los austriacos, los herederos intelectuales de David Ricardo, Milton Friedman y F. A. Hayek, que están en desacuerdo con los argumentos keynesianos y a los que preocupa que la inversión y el crecimiento económico real pudieran verse afectados por un Estado que crece demasiado rápidamente financiado por una deuda pública cada vez mayor (pp. 461-462).

En definitiva, esta reseña es un contenido menor de lo que el libro *El choque de las ideas económicas: Los grandes debates de política económica de los últimos cien años* realmente expresa, bien documentado y guía al lector a comprender el desarrollo del pensamiento económico y sus implicaciones contextuales a lo largo del siglo xx.

Bibliografía

- Calle, S. R. (1980). *Los argumentos a favor y en contra de la deuda pública versus impuestos: Una interpretación global* (No. 86). <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2496260>
- Desai, M. (2017). *Arrogancia desmesurada: por qué fallaron los economistas al predecir las crisis y cómo evitar la siguiente*. Siglo XXI.
- Romero, S, M. E. (2016). *Los orígenes del neoliberalismo en México. La Escuela Austriaca*. FCE.
- Tello, C. y Ibarra, J. (2012). *La Revolución de los Ricos*. Facultad de Economía, UNAM.