

Publicada por primera vez en 1994, esta obra vuelve a cobrar relevancia por su crítica a las políticas de austeridad de los gobiernos conservadores. En él, Krugman somete a juicio este modelo del liberalismo así como para reivindicar la figura de Keynes, cuyas ideas siguen aún prevaleciendo.

PREFACIO

Un economista de origen indio explicó en una ocasión su teoría personal de la reencarnación a sus alumnos de doctorado en economía: «Si sois economistas buenos y virtuosos», les dijo, «os reencarnaréis en físicos. Pero si sois malos y perversos, os reencarnaréis en sociólogos».

Un sociólogo quizá diría que esta cita demuestra cuál es el problema de los economistas: quieren una disciplina que se ocupe fundamentalmente de los seres humanos y que tenga la certeza matemática de las ciencias puras. Y no cabe duda de que hay demasiadas matemáticas en las revistas de economía, ya que la elaboración matemática es una manera tradicional de disfrazar una idea banal. Pero los buenos economistas saben que el autor de la frase se refería a una cosa totalmente distinta: a la clara dificultad de la materia. La economía es *más dura* que la física; pero, afortunadamente, no lo es tanto como la sociología.

¿Por qué es la teoría económica una disciplina tan difícil? En parte, la respuesta está relacionada con la complejidad. La economía no puede meterse en una caja. La física explica muy bien los sistemas sencillos cerrados: los planetas que giran alrededor del Sol, los electrones que saltan entre las órbitas de un átomo de hidrógeno. Tiene muchas más dificultades cuando trata de resolver las complejidades de la naturaleza en estado salvaje: las predicciones meteorológicas siguen siendo una tarea inexacta, incluso aunque se realicen grandes gastos en satélites y superordenadores. Y cuando se les pide a los especialistas en modelos climáticos que respondan a preguntas especulativas, como las perspectivas de calentamiento de la atmósfera, éstos dan una variedad de respuestas

(y provocan una serie de enconadas discusiones) tan amplias como las que dan los expertos en predicciones económicas cuando se les pide que valoren una medida económica.

Otra de las razones por las que la economía es difícil consiste en que lo que afirma el sociólogo crítico es cierto: se ocupa de los seres humanos, que no se comportan de una manera sencilla y mecánica. Los economistas entienden bastante bien las hiperinflaciones, las espectaculares aberraciones monetarias en las que los precios suben más de un 50 por ciento al mes. Diríamos, de hecho, que comprenden las hiperinflaciones tan bien como los meteorólogos entendían los huracanes antes de que fueran capaces de simularlos en los superordenadores; es decir, la teoría explica satisfactoriamente los principios y las magnitudes aproximadas, incluso aunque sea difícil hacer predicciones exactas. Pero los huracanes de hoy son iguales que los de hace mil años; las hiperinflaciones son algo nuevo, ya que nunca pudieron producirse hasta que las sociedades sustituyeron el dinero metálico por el dinero-papel. Y cada hiperinflación es algo distinta de la anterior, debido, en parte, a que los gobiernos aprenden lecciones de la historia (aunque no necesariamente las correctas).

Sin embargo, a pesar de estas dificultades, sabemos realmente mucho de economía —más de lo que sabemos de cualquier otra ciencia social— porque la economía estudia a los seres humanos en sus actividades más sencillas (aunque sean las menos edificantes). El mercado es un caso especial de interrelación social, en el sentido de que está sujeto a ciertas regularidades lógicas. Cada venta también es una compra; esta observación aparentemente trivial implica toda una serie de principios contables, algunos de los cuales todavía sorprenden a muchas personas (como el hecho de que un país que atrae una entrada de capital del extranjero incurre necesariamente en un déficit comercial). Raras veces se pasan por alto las oportunidades evidentes de obtener beneficios; esta observación, que también parece trivial, nos lleva a conclusiones tan sorprendentes como la teoría de los precios de las acciones basada en el paseo aleatorio.

Dado que el intercambio de bienes y servicios por dinero y por otros bienes y servicios es una actividad menos compleja, quizá menos humana, que otras interrelaciones sociales, la economía se presta, en mayor medida que otras ciencias sociales, tanto al

desarrollo de una teoría como a su contrastación. Si la economía fuera un tema de interés puramente intelectual, como la astronomía, se consideraría que es un campo que avanza silenciosamente, un campo en el que se ha registrado una continua acumulación de conocimientos durante los dos últimos siglos.

Pero la economía no es como la astronomía, puesto que sus conclusiones influyen directamente en medidas económicas que afectan a casi todo el mundo. En un mundo ideal, eso significaría que la economía interesaría lo suficiente a un elevado número de personas como para estudiarla detenidamente. En nuestro mundo imperfecto, significa que a la gente sólo le interesa lo suficiente para saber lo que *desea* creer.

La politización no es, por supuesto, un fenómeno único de la economía y ni siquiera de las ciencias sociales. Los creacionistas prefieren no creer en la evolución y siguen siendo una poderosa fuerza más de cien años después de la muerte de Darwin. Un número peligrosamente grande de personas prefiere no creer que el virus VIH es la causa del sida. En las ciencias físicas y biológicas, sin embargo, los éxitos demostrables —los antibióticos funcionan, las bombas atómicas explotan— y el impresionante equipo que se utiliza para investigar tienden a facilitar la definición de la frontera que separa las ideas serias de la pseudociencia.

En las ciencias sociales, es mucho más difícil trazar esta línea divisoria, debido en parte a que no es posible realizar experimentos controlados: en las ciencias sociales, la evidencia siempre es evidencia histórica, y la historia es lo suficientemente complicada para que sus lecciones sean raras veces inequívocas, debido, en parte, a que las ciencias sociales estudian a los individuos; y dado que pensamos que nos conocemos, todos tendemos a pensar que ya sabemos las respuestas.

En consecuencia, aunque en economía se produce una continua acumulación de conocimientos, también existe un mercado constante de doctrinas que hacen el juego a los prejuicios populares, independientemente de que tengan o no sentido. En las épocas de desasosiego económico, la búsqueda de ideas económicas políticamente útiles —lo que a menudo significa ideas que son claramente erróneas, pero que atraen a las personas a las que les pone nerviosas profundizar— cobra especial intensidad.

En este libro contamos la historia de la relación entre las

ideas económicas y la política durante un período de ese tipo: el prolongado estancamiento en que se encuentra el nivel de vida desde 1973, período que en un libro anterior denominé la «era de las expectativas limitadas». Ha sido una época de serios e importantes debates sobre la economía: en términos generales, durante la primera década, los conservadores lanzaron un poderoso ataque contra los argumentos en favor de la política intervencionista, mientras que desde entonces estos argumentos se han reavivado de una forma más sofisticada. Pero, también ha sido la era del vendedor de políticas económicas, es decir, del economista que les dice a los políticos lo que éstos quieren oír. La manera en que un pequeño grupo de defensores de la «economía de la oferta», que alababa una doctrina que era un disparate incluso para los economistas conservadores, llegó a dominar la política económica americana es una de las maravillas de nuestra era. La historia de los defensores de la «política comercial estratégica», que son, en realidad, los homólogos liberales de los defensores de la economía de oferta, aún está desarrollándose.

Cuando comencé a escribir este libro, lo concebí como un ensayo más o menos partidista. En esa época, los conservadores todavía ocupaban la Casa Blanca, y yo soy liberal, es decir, creo en una sociedad que grava a los acomodados y utiliza los ingresos recaudados para ayudar a los pobres y a los desgraciados. Y me enfurecía la forma en que estaba utilizándose la mala economía y los espurios éxitos que se alegaban para justificar un programa que ayudaba a los ricos y perjudicaba a los pobres y que tampoco hacía nada positivo por la economía. Sin embargo, el libro cambió de forma a medida que fui trabajando en él, no sólo porque los demócratas ganaron las elecciones de 1992, lo que hizo que ya no fuera tan oportuno hacer una crítica pura de la economía conservadora, sino también porque al tratar de encontrar sentido a los debates económicos de las últimas décadas, me quedó claro que la línea divisoria entre el pensamiento económico serio y la medicina económica patentada, entre los profesores y los vendedores de políticas económicas, es al menos tan importante como la línea divisoria entre la izquierda y la derecha.

Sin embargo, aunque este libro tiene mensaje, también es una colección de historias —espero que interesantes—, tanto sobre la economía como sobre los economistas. ¡Qué nos importan

las aburridas cabezas parlantes favorecidas, inexplicablemente, por la televisión pública! La economía *puede* ser apasionante. En mi opinión, la explicación keynesiana de cómo la acumulación de acciones razonables de empresas y de familias puede provocar la tragedia que denominamos recesión es de una tremenda belleza; la extraña historia de cómo unos cuantos economistas excéntricos y sus aliados de la prensa crearon la revolución de la economía de la oferta es desalentadora, pero también resulta divertida. Confiamos en que la lectura de este libro contribuya a convencer, al menos, a algunos lectores de que para llegar a la verdad, las ideas de los economistas serios no sólo son una guía mejor que los fáciles eslóganes de los vendedores de políticas económicas; también son más interesantes.