

¿QUIÉN ERA MILTON FRIEDMAN?

PAUL KRUGMAN

1.

La historia del pensamiento económico del siglo xx se parece algo a la historia del cristianismo en el siglo xvi. Hasta que John Maynard Keynes publicó *Teoría general del empleo, el interés y el dinero* en 1936, la economía —al menos en el mundo anglófono— estaba totalmente dominada por la ortodoxia del libre mercado. De vez en cuando surgía alguna herejía, pero siempre era reprimida. La economía clásica, escribió Keynes en 1936, “conquistó Inglaterra tan completamente como la Santa Inquisición había conquistado España.” Y la economía clásica decía que la respuesta a prácticamente todos los problemas era dejar que las fuerzas de la oferta y la demanda hicieran su trabajo.

Pero la economía clásica no ofrecía ni explicaciones ni soluciones para la Gran Depresión. Hacia mediados de la década de 1930 ya no hubo manera de contener a quienes cuestionaban la ortodoxia. Keynes representó el papel de Martín Lutero, suministrando el rigor intelectual necesario para hacer respetable la herejía. Aunque Keynes no era ni remotamente un hombre de izquierdas —llegó para salvar el capitalismo, no para enterrarlo— su teoría decía que no se debía confiar en que el mercado libre proporcionara pleno empleo, creando así un nuevo fundamento para la intervención a gran escala del gobierno en la economía.

El keynesianismo fue una gran reforma del pensamiento económico. A él siguió, inevitablemente, la contrarreforma. Una serie de economistas tuvieron parte importante en el gran renacer de la economía clásica entre 1950 y 2000, pero ninguno fue tan influyente como Milton Friedman. Si Keynes fue Lutero, Friedman fue san Ignacio de Loyola, fundador de los Jesuitas. Y como éstos, los seguidores de Friedman han actuado como una especie de disciplinado ejército de fieles, operando como punta de lanza de un amplio, si bien

no total, retroceso de la herejía keynesiana. Hacia finales del siglo, la economía clásica había recuperado buena parte de su antiguo predominio, aunque en modo alguno todo, y hay que atribuir a Friedman gran parte del mérito.

No quiero forzar demasiado la analogía religiosa. La teoría económica al menos aspira a ser ciencia, no teología; se ocupa de lo terrenal, no de lo celestial. La teoría keynesiana se impuso en primer lugar porque era mucho más eficaz que la ortodoxia clásica a la hora de dar sentido al mundo circundante; y la crítica que Friedman hacía de Keynes llegó a ser tan influyente en gran parte porque supo detectar acertadamente los puntos débiles del keynesianismo. Y para que no haya dudas: aunque en este ensayo se sostiene que Friedman se equivocó en algunas cuestiones, y en ocasiones pareció poco honrado con sus lectores, yo le considero un gran economista y un gran hombre.

2.

Milton Friedman desempeñó tres papeles en la vida intelectual del siglo xx. Estaba el Friedman economista para economistas, que escribía análisis más o menos apolíticos sobre el comportamiento del consumidor y sobre la inflación. Estaba el Friedman promotor de políticas económicas, que pasó varias décadas haciendo campaña a favor de la política conocida como monetarismo y que finalmente vio cómo la Reserva Federal y el Banco de Inglaterra adoptaban su doctrina a finales de los años setenta, sólo para abandonarla algún tiempo después por considerarla inviable. Por último, estaba el Friedman ideólogo, el gran popularizador de la doctrina del libre mercado.

¿Fue el mismo hombre quien desempeñó estos tres papeles? Sí y no. Los tres estaban informados por la fe de Friedman en las verdades clásicas de la economía de libre mercado. Además, la eficacia de Friedman como divulgador y propagandista dependía

en parte de su bien merecida fama como profundo teórico de la economía. Pero hay una importante diferencia entre el rigor de su trabajo como economista profesional y la lógica menos estricta, en ocasiones cuestionable, de sus postulados en tanto que intelectual público. Mientras que el trabajo teórico de Friedman es universalmente admirado por los economistas profesionales, hay una ambivalencia mucho mayor en torno a sus tesis sobre políticas aplicadas y especialmente a su actividad divulgadora. Y hay que decir que hubo algunas cuestiones serias que atañen a su honradez intelectual cuando se dirigía al público general.

Pero dejemos a un lado por el momento los aspectos dudosos y hablemos de Friedman el teórico de la economía. Durante la mayor parte de los dos siglos anteriores, el pensamiento económico ha estado dominado por el concepto de *Homo economicus*. Este hipotético *Hombre Económico* sabe lo que quiere; sus preferencias pueden expresarse matemáticamente en términos de una “función de utilidad”. Y sus opciones están informadas por cálculos racionales sobre cómo maximizar esa función: sea que los consumidores opten entre copos de trigo o muesli, o los inversores entre acciones y bonos, suponemos que estas decisiones se basan en comparaciones de “utilidad marginal”, esto es, el beneficio añadido que recibiría el comprador por la adquisición de una pequeña cantidad de las alternativas disponibles.

Es fácil burlarse de esta hipótesis. Nadie, ni siquiera los economistas ganadores del Premio Nobel, toman realmente sus decisiones de ese modo. Pero a la mayoría de los economistas —yo incluido— nos resulta, pese a todo, útil ese *Hombre Económico*, bien entendido que es una representación idealizada de lo que en realidad pensamos que ocurre. La gente tiene, en efecto, preferencias, aun si dichas preferencias no pueden realmente expresarse mediante una función precisa de



utilidad: generalmente toman decisiones sensatas, incluso si no maximizan literalmente la utilidad. Cabe preguntar por qué no representamos a las personas como realmente son. La respuesta es que la abstracción, la simplificación estratégica, es la única forma en que podemos imponer algún orden intelectual en la complejidad de la vida económica. Y el supuesto de conducta racional ha sido una simplificación particularmente fructífera.

Ahora bien: la cuestión es hasta dónde podemos llevarla. Keynes no montó un asalto frontal contra el *Hombre Económico*, pero a menudo recurrió a teorizaciones psicológicas plausibles en lugar de análisis minuciosos de lo que implicaría una decisión racional. Las decisiones comerciales estaban impulsadas por "combustible animal"; las decisiones de los consumidores, por una tendencia psicológica a gastar una parte pero no la totalidad de cualquier incremento en ingresos; las negociaciones salariales; por el sentido de justicia, y así sucesivamente.

Pero, ¿era realmente tan aconsejable disminuir hasta tal punto el papel del *Hombre Económico*? No, dijo Friedman, que, en su ensayo de 1953 "La metodología de la economía positiva", sostenía que no había que juzgar las teorías económicas por su realismo psicológico sino por su capacidad para predecir comportamientos. Y los dos máximos triunfos de Friedman como teórico de la economía surgieron de la aplicación de la hipótesis de comportamiento racional a cuestiones que otros economistas habían considerado totalmente ajenas a él.

En su libro de 1957 *Teoría de la función de consumo* —no un título como para hacer adeptos pero un tema importante— Friedman argumentaba que la mejor forma de racionalizar el ahorro y el gasto no era, como había dicho Keynes, recurrir a vagas teorías psicológicas sino más bien pensar que los individuos hacen planes racionales sobre cómo utilizar su dinero a lo largo de sus vidas. Ésta no era necesariamente una idea anti-keynesiana: de hecho, el gran economista keyne-

siano Franco Modigliani formuló de forma simultánea e independiente un similar planteamiento, dedicando aún mayor atención a la cuestión de la conducta racional, en colaboración con Albert Ando. Pero marcó, en efecto, una vuelta a formas clásicas de pensamiento; y funcionó. Los pormenores son un tanto técnicos pero la "hipótesis de renta permanente" de Friedman y el "modelo de ciclo vital" de Ando-Modigliani resolvieron varias paradojas aparentes sobre la relación entre renta y gasto, y siguen siendo el fundamento de lo que los economistas piensan sobre el gasto y el ahorro hasta el día de hoy.

El trabajo de Friedman sobre comportamiento del consumidor, por sí solo, habría bastado para crearle su reputación académica. Pero un triunfo aún más resonante fue el de su aplicación de las teorías del *Hombre Económico* a la inflación. En 1958, el economista neozelandés A. W. Phillips señaló que existía una correlación histórica entre desempleo e inflación, estando la alta inflación asociada a un bajo desempleo y

viceversa. Durante algún tiempo, los economistas trataron esta correlación como si fuera una relación fiable y estable, lo cual produjo un debate serio en torno a qué punto de la “curva de Phillips” debía elegir el gobierno. Por ejemplo, ¿debía Estados Unidos aceptar una tasa de inflación más alta para lograr una tasa de desempleo más baja?

Ahora bien, en 1967 Friedman pronunció el discurso presidencial ante la Asociación Económica Americana y en él sostuvo que la correlación entre inflación y desempleo, aunque era visible en los datos, no representaba una auténtica compensación, al menos no a largo plazo. “Siempre hay”, dijo Friedman, “un *trade-off* temporal entre inflación y desempleo; no hay un *trade-off* permanente.” En otras palabras: si las autoridades quisieran mantener bajo el paro mediante una política que generara mayor inflación, sólo obtendrían un éxito pasajero. Según Friedman, el paro acabaría por aumentar otra vez, incluso si la inflación seguía siendo elevada. Por decirlo de otra manera: la economía adolecería del mal que Paul Samuelson bautizaría posteriormente como “*stagflation*”.

¿Cómo llegó Friedman a esta conclusión? (Edmund S. Phelps, que recibió el Nobel de economía en 2006, obtuvo simultánea e independientemente el mismo resultado). Como en el caso de su trabajo sobre comportamiento del consumidor, Friedman aplicó la idea de conducta racional. Según él, tras un periodo sostenido de inflación, la gente iba integrando expectativas de inflación futura en sus decisiones, anulando cualquier efecto positivo de la inflación sobre el empleo. Por ejemplo, una razón por la que la inflación puede producir empleo es que la contratación de mayor número de trabajadores se torna lucrativa cuando los precios aumentan a mayor ritmo que los salarios. Pero una vez que los trabajadores entienden que el poder adquisitivo de su sueldo quedará erosionado por la inflación, demandarán mayor aumento salarial por adelantado para evitar el desfase entre el incremento de los precios y el de los sueldos. A consecuencia de esto, después que la inflación se mantiene durante algún tiempo, dejará de producir ese inicial fomento del empleo. En realidad, se producirá un aumento del desempleo si la inflación no está a la altura de las expectativas.

En el momento en que Friedman y Phelps propugnaban sus ideas, en Estados Unidos había poca experiencia en inflación sostenida. Por consiguiente, la suya fue realmente una predicción más que un intento de explicar el pasado. En la década de 1970, sin embargo, la persistencia inflacionaria

suministró una puesta a prueba de la hipótesis Friedman-Phelps. Y efectivamente, la correlación histórica entre inflación y paro se quebró exactamente como habían previsto ellos: en los años setenta, mientras la tasa de inflación aumentaba hasta dobles dígitos, la tasa de desempleo era tan alta o más que en los años de precios estables de las décadas de 1950 y 1960. La inflación pudo finalmente controlarse en los años ochenta pero solo tras un duro periodo de paro extremadamente elevado, el máximo desde la Gran Depresión.

Al adelantarse en la previsión del fenómeno de *stagflation* (estancamiento), Friedman y Phelps lograron uno de los grandes triunfos de la teoría económica de posguerra. Y este triunfo, por encima de todo, confirmó la categoría de Milton Friedman como gran economista de economistas, al margen de lo que pueda pensarse de sus demás actividades.

Una nota de interés: aunque Friedman hizo grandes avances en macroeconomía aplicando el concepto de racionalidad individual, también sabía dónde detenerse. En los años setenta algunos economistas llevaron su análisis de la inflación más lejos al sostener que no había compensación aprovechable entre inflación y desempleo ni siquiera a corto plazo porque la gente prevé la acción gubernamental e incorpora esa previsión, así como su experiencia anterior, a la fijación de precios y a la negociación salarial. Esta doctrina, llamada de “expectativas racionales” hizo furor en gran parte de los estudios de economía. Pero Friedman nunca se apuntó a ella. Su sentido de la realidad le advirtió que aquello suponía llevar la idea de *Homo economicus* demasiado lejos. Y así se demostró: el discurso de Friedman de 1967 ha resistido la prueba del tiempo mientras que no ha ocurrido lo mismo con otros planteamientos más extremistas defendidos por teóricos de las expectativas racionales en los años setenta y ochenta.

3.

“A Milton todo le hace pensar en la oferta monetaria. Pues a mí todo me hace pensar en el sexo pero no lo incluyo en mi trabajo”, escribió Robert Solow, profesor de MIT en 1966. A lo largo de varias décadas la imagen pública y la fama de Milton Friedman estuvieron definidas en gran medida por sus afirmaciones sobre política monetaria y su creación de una doctrina conocida como monetarismo. Es, por ello, en cierto modo sorprendente comprobar que el monetarismo es hoy ampliamente considerado como un fracaso y que algunas de las cosas que Friedman dijo sobre el

“dinero” y la política monetaria —a diferencia de lo que dijo sobre consumo e inflación— parecen haber sido engañosas; quizá de forma deliberada.

Para entender el sentido del monetarismo lo primero que hay que saber es que la palabra “dinero” no significa exactamente lo mismo en lenguaje económico y en lengua común. Cuando los economistas hablan de oferta monetaria no se refieren a la riqueza en el sentido corriente. Se refieren sólo a esas formas de riqueza que pueden emplearse más o menos directamente para comprar cosas. La moneda —pedazos de papel con dibujos de figuras prominentes— es dinero; y también los depósitos bancarios que respaldan los cheques que firmamos. Pero las acciones, los bonos y la propiedad inmobiliaria no son dinero porque tienen que ser convertidos en efectivo o en depósitos bancarios si queremos utilizarlos para comprar.

Si la oferta monetaria consistiera exclusivamente en moneda, estaría bajo control directo del gobierno; o, más exactamente, de la Reserva Federal, una agencia monetaria que —como sus equivalentes, los bancos centrales de otros países— es institucionalmente en cierto modo independiente del gobierno propiamente dicho. El hecho de que la oferta monetaria también incluya depósitos bancarios complica aún más la realidad. El banco central tiene control directo sólo sobre la “base monetaria” (la suma del dinero en circulación, el depositado en las cámaras acorazadas de los bancos y el depositado por los bancos en el banco central) pero no sobre el dinero depositado por los ciudadanos en los bancos. En circunstancias normales, sin embargo, el control directo de la Reserva Federal sobre la base monetaria es suficiente para darle también control efectivo de la masa monetaria total.

Antes de Keynes, los economistas consideraban la oferta monetaria un elemento primario de la gestión económica. Pero Keynes afirmó que en situaciones de depresión, cuando los tipos de interés son muy bajos, los cambios en la oferta monetaria tienen escaso efecto en la economía. Su razonamiento era el siguiente: cuando los tipos de interés son del 4 o el 5% nadie quiere mantener su dinero inactivo. Pero en una situación como la de 1935, cuando el tipo de interés de letras del Tesoro a tres meses era solamente del 0,14%, era mínimo el incentivo para arriesgarse a poner el dinero a trabajar. Es posible que el banco central intente animar la economía emitiendo grandes cantidades de dinero; pero si el tipo de interés es ya muy bajo el dinero adicional probablemente languidecerá en las cámaras de los bancos o debajo de los colchones. Por ello, Keynes

sostenía que la política monetaria, un cambio en la oferta monetaria que actúe sobre la economía, sería ineficaz. Y por eso Keynes y sus seguidores creían que hacía falta una política fiscal —en particular el incremento del gasto público— para sacar a los países de la Gran Depresión.

¿Por qué es esto importante? La política monetaria es una forma muy tecnocrática y en su mayoría apolítica de intervención gubernamental en la economía. Si la Reserva Federal decide incrementar la oferta monetaria, lo que hace es adquirir bonos del Estado en la banca privada, que paga aumentando el crédito de las reservas del banco; en realidad, lo único que tiene que hacer el banco central es emitir más base monetaria. Por el contrario, la política fiscal implica al gobierno en la economía de forma mucho más profunda, a menudo en un sentido cargado de criterios valorativos: si los políticos deciden utilizar las obras públicas para fomentar el empleo tienen que decidir qué construir y dónde. Así pues, los economistas partidarios del mercado libre tienden a querer convencerse de que lo único que hace falta es política monetaria; los que aspiran a un gobierno más activo tienden a creer que lo esencial es la política fiscal.

El pensamiento económico tras el triunfo de la revolución keynesiana —reflejado, por ejemplo, en las primeras ediciones del libro clásico de Paul Samuelson¹— daba prioridad a la política fiscal, mientras que relegaba la política monetaria a un lugar secundario. Como dijo Friedman en su conferencia de 1967 ante la Asociación Económica Americana:

La gran aceptación de las ideas [keynesianas] entre los economistas profesionales significó que durante dos décadas aproximadamente todo el mundo, salvo unos pocos espíritus reaccionarios, consideró que los nuevos conocimientos económicos habían dejado obsoleta la política monetaria. El dinero no era importante.

Aunque esto puede haber sido una exageración, durante las décadas de 1940 y 1950 la política monetaria tuvo una consideración relativamente baja. Friedman, no obstante, abogó en todo momento a favor de la tesis de que el dinero sí importaba, culminando su esfuerzo en la publicación en 1963 de *Historia monetaria de los Estados Unidos, 1867-1900* junto a Anna Schwartz.

Pese a que *Historia monetaria* es una obra inmensa de extraordinaria erudición, que cubre un siglo de acontecimientos mo-

netarios, su análisis más influyente y más polémico es el relativo a la Gran Depresión. Friedman y Schwartz afirmaban haber refutado el pesimismo de Keynes sobre la efectividad de la política monetaria en situaciones de depresión. Así, declaraban: “La contracción de la economía es en efecto un trágico testimonio de la importancia de las fuerzas monetarias”. Pero, ¿a qué se referían con estas palabras? Desde el principio, la posición Friedman-Schwartz pareció un tanto resbaladiza. Y con el paso del tiempo, los planteamientos de Friedman sobre esta cuestión fueron haciéndose más toscos, no más sutiles; finalmente, empezaron a adquirir un tinte de deshonestidad intelectual; no hay otra manera de llamarlo.

En la interpretación de los orígenes de la Depresión, es decisiva la distinción entre base monetaria (efectivo más reservas bancarias), que controla directamente la Reserva Federal, y la oferta monetaria (efectivo más depósitos bancarios). La base monetaria aumentó durante los primeros años de la Gran Depresión, elevándose desde una media de 6.050 millones de dólares en 1929 a una media de 7.020 millones en 1933. Pero la oferta monetaria descendió acusadamente, de 2.660 millones de dólares a 1.990 millones. Esta divergencia reflejaba ante todo el efecto de la ola de quiebras bancarias de 1930-1931: cuando la gente perdió fe en los bancos, empezó a guardar su dinero en efectivo en lugar de hacerlo en depósitos bancarios; y los bancos que sobrevivieron empezaron a mantener grandes cantidades de efectivo disponible en lugar de prestarlo, para evitar el peligro del pánico de los clientes. La consecuencia fue que los préstamos y, por ello, también el gasto, descendieron mucho más de lo que habría ocurrido si el público hubiera seguido depositando su dinero en los bancos y éstos hubieran continuado prestado sus depósitos a entidades comerciales. Y puesto que el desplome del gasto fue la causa inmediata de la Depresión, el repentino deseo tanto de las personas como de los bancos de conservar más efectivo indudablemente agravó la caída.

Friedman y Schwartz alegaban que el descenso de la oferta monetaria convirtió lo que podría haber sido una recesión normal en una depresión catastrófica, lo cual es en sí mismo debatible. Pero aun si admitimos este punto como argumentable, habría que preguntarse si se puede achacar a la Reserva Federal, que al fin y al cabo incrementó la base monetaria, la reducción general de la oferta monetaria. Al menos inicialmente, Friedman y Schwartz no dijeron eso. Lo que dijeron fue, por el contrario, que la Reserva Federal pudo haber impedido la caída de la

oferta monetaria, en especial acudiendo en auxilio de los bancos en quiebra durante la crisis de 1930-31. Si la Reserva Federal se hubiera apresurado a prestar dinero a los bancos con problemas, la ola de quiebras podría haber sido evitada, lo cual a su vez habría podido impedir la decisión del público de guardarse el dinero en lugar de depositarlo en los bancos, y la preferencia de los bancos supervivientes de almacenar depósitos en sus cámaras de seguridad en lugar de prestar estos fondos. Y esto, a su vez, podría haber evitado los peores de la Depresión.

Quizá aquí nos sea útil una analogía. Supongamos que hay una epidemia de gripe y posteriormente los análisis indican que una acción correcta por parte de los Centros de Control de Enfermedades podría haber contenido esta epidemia. Sería justo hacer responsables a las autoridades gubernamentales por no haber tomado las medidas oportunas. Pero habría que forzar mucho las cosas para decir que el gobierno *causó* la epidemia o utilizar la deficiente acción de los centros de control como demostración de la superioridad del mercado libre sobre los la intervención gubernamental.

Sin embargo, muchos economistas, y aún más lectores laicos, han interpretado que la versión de los hechos de Friedman y Schwartz significa que la Reserva Federal en realidad causó la Gran Depresión, que ésta es en cierto modo la demostración de los males de un gobierno excesivamente intervencionista. Y en años posteriores, como he dicho, los argumentos de Friedman fueron haciéndose cada vez más rudimentarios, como para alimentar este error de percepción. En su discurso presidencial de 1967 declaró que “las autoridades monetarias de Estados Unidos siguieron políticas altamente deflacionarias” y que la oferta monetaria descendió “porque el Sistema de la Reserva Federal forzó o permitió una fuerte reducción de la base monetaria, porque no supo ejercer las responsabilidades que tenía encomendadas”, una afirmación curiosa dado que la base monetaria, como hemos visto, en realidad aumentó mientras descendía la oferta monetaria. (Friedman quizá se refiriera a un par de episodios en que la base monetaria descendió modestamente durante periodos breves, pero aun así su afirmación es muy engañosa, en el mejor de los casos).

En 1976 Friedman estaba diciendo a los lectores de *Newsweek* que “la verdad elemental es que la Gran Depresión fue consecuencia de la mala gestión del gobierno”, una afirmación que sus lectores entendieron sin duda en el sentido de que la Depresión no habría ocurrido si el gobierno se hubiera mantenido al margen de los

¹ Véase Paul A. Samuelson, *Economics: The Original 1948 Edition* (McGraw-Hill, 1997).

acontecimientos; cuando, en realidad, lo que Friedman y Schwartz querían decir era que el gobierno tendría que haber sido más activo, no menos.

¿Por qué fueron tan importantes para los años sesenta los debates historiográficos sobre el papel de la política monetaria de los años treinta? En parte porque nutrían el plan general de Friedman contra la intervención gubernamental, de lo que se hablará más adelante. Pero la aplicación más directa era a su defensa del monetarismo. Según esta doctrina, la Reserva Federal debía mantener una tasa moderada y estable de crecimiento monetario, un 3 por ciento anual, pongamos por caso, y no apartarse de ese objetivo pasara lo que pasara en la economía. La idea era poner la política monetaria en piloto automático, eliminando cualquier poder discrecional de las autoridades gubernamentales.

La defensa que hizo Friedman del monetarismo era en parte económica y en parte política. El crecimiento sostenido de la oferta monetaria, según él, produciría una economía relativamente estable. Nunca alegó que seguir esta regla fuera a eliminar todas las recesiones, pero sí dijo que las curvas de la senda de crecimiento de la economía serían lo bastante pequeñas para ser tolerables; de ahí la afirmación de que la Gran Depresión no habría ocurrido si la Reserva Federal hubiera seguido la regla monetarista. Y junto a esta fe con reservas en la estabilidad de la economía regida por una política monetarista estaba el menosprecio sin reservas hacia la capacidad de los funcionarios de la Reserva Federal para hacer las cosas mejor si se les concedían poderes discrecionales. La prueba principal de la escasa fiabilidad de aquellos era la llegada de la Gran Depresión, pero a Friedman se le ocurrían muchos otros ejemplos de políticas erradas. “Una regla monetaria”, escribió en 1972, “aislaría la política monetaria tanto del poder arbitrario de un pequeño grupo de hombres no sometidos al control del electorado como de las presiones a corto plazo de la política partidista.”

El monetarismo fue una presencia potente en el debate económico durante aproximadamente tres décadas después de que Friedman expusiera esta doctrina en su libro de 1959 *Un programa para la estabilidad monetaria*. Actualmente, no obstante, el monetarismo no es más que una sombra de lo que fue por dos razones principales.

La primera es que cuando Estados Unidos y el Reino Unido quisieron llevar el monetarismo a la práctica a finales de los años 1970, ambos países experimentaron pésimos resultados: el crecimiento sostenido de la masa monetaria no consiguió

impedir severas recesiones en ambos países. La Reserva Federal adoptó oficialmente objetivos monetarios del tipo propuesto por Friedman en 1979, pero los abandonó a todos los efectos en 1982 cuando la tasa de paro aumentó hasta dobles dígitos. El abandono se hizo oficial en 1984 y desde entonces la Reserva Federal ha recurrido precisamente a la índole de ajustes discrecionales que Friedman censuraba. Por ejemplo, la Reserva Federal respondió a la recesión de 2001 reduciendo fuertemente los tipos de interés y permitiendo que la oferta monetaria aumentara a un ritmo que en ocasiones excedió el 10 por ciento anual. Una vez el banco central quedó convencido de que la recuperación era sólida, invirtió el curso de acción, elevando los tipos de interés y permitiendo que el crecimiento de la masa monetaria descendiera a cero.

La segunda es que desde comienzos de la década de 1980 la Reserva Federal y sus equivalentes de otros países han hecho un trabajo razonablemente bueno, desacreditando la opinión de Friedman de que los funcionarios de los bancos centrales eran torpes sin remedio. La inflación ha permanecido en niveles bajos, las recesiones —con la excepción de Japón, de lo que hablaremos enseguida— han sido relativamente breves y someras. Y todo esto ha ocurrido pese a las fluctuaciones de la masa monetaria que horrorizaban a los monetaristas, induciéndoles —incluido el propio Friedman— a predecir desastres que nunca se materializaron. Como apuntaba David Warsh en el periódico *The Boston Globe* en 1992: “Friedman se desarmó él solo al pronosticar la inflación en los años ochenta, cuando se equivocó mucho y con frecuencia”. En 2004, el Informe Económico del Presidente, escrito por los muy conservadores economistas de la administración Bush, hizo pese a todo la declaración fuertemente antimonetarista de que “una política monetaria agresiva”—no estable y sostenida, sino agresiva—“puede reducir la intensidad de la recesión”.

Y ahora unas cuantas palabras sobre Japón. En la década de 1990 Japón experimentó una especie de repetición a baja escala de la Gran Depresión. El índice de desempleo nunca alcanzó los niveles de la Depresión gracias al masivo gasto en obras públicas en virtud del cual Japón, con menos de la mitad de la población estadounidense, utilizó más cemento anualmente que los Estados Unidos. Pero resurgió con toda su fuerza la situación de tipos de interés sumamente bajos de la Gran Depresión. Hacia el año 1998 los tipos del mercado interbancario, los tipos sobre los préstamos interban-

carios a un día, eran literalmente cero. Y en estas condiciones la política monetaria se reveló tan ineficaz como había dicho Keynes que sería en los años treinta. El Banco de Japón, el banco central japonés, podía incrementar la base monetaria y así lo hizo. Pero los yen añadidos se almacenaron, no se gastaron. Los únicos bienes duraderos de consumo que se vendieron bien, me dijeron en una ocasión unos economistas japoneses, fueron las cajas fuertes. En efecto, el Banco de Japón se vio incapacitado incluso para aumentar la oferta monetaria tanto como deseaba. Puso en circulación cantidades ingentes de efectivo pero otros agregados de la oferta monetaria crecieron muy poco. Finalmente se inició la recuperación económica hace un par de años, impulsada por la recuperación de la inversión para aprovechar las nuevas oportunidades tecnológicas. Pero la política monetaria no logró mover nada.

En realidad, Japón presentó en los años noventa una nueva ocasión para poner a prueba las ideas de Friedman y Keynes respecto a la eficacia de la política monetaria en situaciones depresivas. Y los resultados corroboraron claramente el pesimismo de Keynes, no el optimismo de Friedman.

4.

En 1946 Milton Friedman hizo su primera aparición como divulgador de la economía de libre mercado con un librito titulado *Roofs or Ceilings: The Current Housing Problem* [Tejados o techos: el actual problema de la vivienda] que escribió junto a George J. Stigler, que posteriormente también se incorporó a la Universidad de Chicago. Este folleto, un ataque al control sobre los arrendamientos que seguía siendo universal inmediatamente después de la II Guerra Mundial, salió a la calle en circunstancias un tanto extrañas: era una publicación de la Fundación Para la Educación Económica, una organización que, como escribe Rick Perlstein en *Before the Storm* (2001), su libro sobre los orígenes del movimiento conservador moderno, “difundió un evangelio libertario tan intransigente que rayaba en el anarquismo.” Robert Welch, fundador de la John Birch Society, era miembro de la junta directiva de la Fundación. Esta primera incursión en la divulgación del libre mercado prefiguró en dos sentidos la trayectoria intelectual de Friedman durante los siguientes seis decenios.

En primer lugar, el folleto demostró el especial interés de Friedman en llevar las ideas del libre mercado hasta sus límites lógicos. Ni la idea de que los mercados son modos eficientes para distribuir bienes escasos ni la proposición de que el control

de los precios crea escasez e ineficiencia eran nuevas. Pero muchos economistas, temiendo una reacción violenta contra una subida repentina de los arrendamientos (que Friedman y Stigler pronosticaron en torno al 30% para el país en general), habrían quizá propuesto algún tipo de transición gradual para levantar los controles. Friedman y Stigler descartaron esta clase de preocupaciones.

En las décadas subsiguientes, esta determinación se convertiría en el sello característico de Friedman. Una vez y otra pidió soluciones de mercado para problemas —la educación, la sanidad pública, el tráfico ilegal de estupefacientes— que en opinión de la mayoría exigían una amplia intervención gubernamental. Algunas ideas gozan de general aceptación, como la sustitución de las rígidas normas sobre contaminación por un sistema de licencias para contaminar que las empresas pueden comprar y vender. Algunas, como el bono o cheque escolar*, tienen apoyo mayoritario del movimiento conservador pero no han llegado muy lejos políticamente. Y en el caso de otras de sus propuestas, como la eliminación del procedimiento que permite ejercer a los médicos y la abolición de la Administración de Alimentos y Fármacos, incluso los conservadores las consideran absurdas.

En segundo lugar, el folleto demostró hasta qué punto estaba Friedman capacitado para la divulgación. Está magníficamente escrito y con extraordinaria habilidad. No hay jerga especializada: los argumentos se presentan con ejemplos del mundo real inteligentemente elegidos, desde la rápida recuperación de San Francisco tras el terremoto de 1906 hasta las desventuras de un veterano de 1946 recién licenciado del ejército que busca en vano un sitio decente donde vivir. Este mismo estilo, intensificado por la visualización, caracterizó la célebre serie que Friedman hizo para televisión en 1980, *Libertad para elegir*.

Hay muchas probabilidades de que el gran giro de vuelta a políticas librecambistas que tuvo lugar en todo el mundo en los años 1970 hubiera ocurrido aun si no hubiera habido un Milton Friedman. Pero su campaña, incansable y brillantemente eficaz, a favor de la libertad de los mercados sin duda contribuyó a acelerar el proceso, tanto en los Estados Unidos como en el resto del mundo. Por cualquier criterio que utilicemos —proteccionismo frente a mercado libre; regulación frente a desregulación; salarios

mediante convenio colectivo y salario mínimo oficial frente a salarios fijados por el mercado— el mundo se ha desplazado en medida considerable en dirección a Friedman. Y aún más sorprendente que sus logros en términos de la modificación de políticas ha sido la transformación de la opinión generalizada: figuras muy influyentes han experimentado tal conversión a las ideas de Friedman que sencillamente se da por sentado que los cambios de política económica por las que él abogaba han operado como una fuerza benéfica. Pero ¿ha sido así?

Consideremos primero los resultados macroeconómicos de la economía estadounidense. Disponemos de datos sobre rentas reales —es decir, rentas ajustadas a la inflación— de las familias de Estados Unidos desde 1947 a 2005. Durante la primera mitad de este periodo de cincuenta y ocho años, desde 1947 a 1976, Milton Friedman fue una voz clamando en el desierto, sus ideas ignoradas por los políticos. Pero la economía, pese a la ineficiencia que él condenaba, procuró mejoras espectaculares en el nivel de vida de la mayoría de los estadounidenses: la renta real mediana ascendió a más del doble. Por el contrario, el periodo a partir de 1976 ha sido de creciente aceptación de las tesis de Friedman; aunque siguió habiendo abundante intervención gubernamental que criticar, era incuestionable que el libre mercado se había extendido mucho. Sin embargo, las mejoras en el nivel de vida han sido mucho menos robustas que en el periodo anterior: la mediana de las rentas reales fue solamente alrededor del 23 por ciento más alta en 2005 que en 1976.

La razón, en parte, de que a la segunda generación de posguerra no le fueran las cosas tan bien como a la primera fue un ritmo general de crecimiento económico más lento, hecho que quizá sorprenda a quienes suponen que la tendencia hacia la libertad de mercados ha rendido grandes dividendos económicos. Pero otra razón importante de la ralentización del nivel de vida de la mayoría de las familias fue un espectacular incremento de la desigualdad económica: durante la primera generación de posguerra el aumento de las rentas estuvo ampliamente distribuido entre toda la población; pero desde fines de los setenta la renta mediana, la de la familia típica, ha aumentado sólo a un tercio del ritmo de la renta media, lo cual supone un gran ascenso de las rentas de la pequeña minoría que se encuentra en la cúspide.

Esto plantea una cuestión interesante. Milton Friedman aseguró a menudo a su audiencia que no hacían falta instituciones especiales, como el salario mínimo o los sin-

dicatos, para garantizar que los trabajadores recibieran una parte de los beneficios del crecimiento económico. En 1976 dijo a los lectores de *Newsweek* que las historias sobre los males generados por los capitalistas sin escrúpulos del XIX eran puro mito: “Probablemente no haya otro periodo histórico, en éste ni en ningún otro país, en que el hombre común experimentara un ascenso de su nivel de vida tan grande como en el periodo entre la Guerra Civil y la Primera Guerra Mundial, cuando el individualismo sin freno era más robusto”. (¿Y el notable periodo de treinta años después de la II Guerra Mundial, que abarca buena parte de la vida profesional de Friedman?). Pero en los años posteriores a esta declaración de Friedman, cuando se permitió que el salario mínimo quedara por debajo de la inflación y los sindicatos desaparecieron en gran parte como factor importante en el sector privado, los estadounidenses con trabajo vieron cómo sus ingresos se rezagaban respecto al crecimiento de la economía en general. ¿Había sido Friedman demasiado confiado en lo tocante a la generosidad de la mano invisible?

Para ser justos hay muchos factores que inciden tanto en el crecimiento económico como en la distribución de la renta, por lo que no podemos hacer responsables a las políticas friedmanitas de todas las decepciones. Con todo, dado el supuesto común de que el giro hacia políticas de libre mercado fue muy benéfico para la economía estadounidense y para el nivel de vida de sus ciudadanos en general, es sorprendente la escasa medida en que los datos corroboran esta proposición.

Pueden plantearse otras cuestiones similares sobre la falta de evidencia clara de que las ideas de Friedman realmente funcionen en la práctica, y con fuerza mayor si hablamos de Latinoamérica. Hace un decenio eran frecuente citar el éxito de la economía chilena, donde los asesores de Augusto Pinochet, formados en la Escuela de Chicago, adoptaron medidas de libre mercado después que el general tomara el poder en 1973, como prueba de que las políticas inspiradas por Friedman mostraban la senda hacia el verdadero desarrollo económico. Pero aunque otras naciones latinoamericanas, desde México hasta Argentina, han seguido el ejemplo de Chile en la liberación de mercados, la privatización de industrias y la desregulación, el éxito chileno no se ha repetido. Por el contrario, la impresión de la mayoría de los latinoamericanos es que las políticas “neoliberales” han sido un fracaso: el prometido despegue en crecimiento económico no se produjo nunca y se ha agravado la

* El cheque o bono escolar es una forma de subvención otorgada a familias sin recursos que deseen llevar a sus hijos a centros privados de enseñanza. (*N. de T.*)

desigualdad en las rentas. No pretendo achacar todo lo que ha ido mal en Latinoamérica a la Escuela de Chicago, o idealizar lo ocurrido anteriormente; pero hay un fuerte contraste entre la percepción de que Friedman ha quedado reivindicado y los resultados reales de las economías que abandonaron las políticas intervencionistas a favor del librecambismo en las primeras décadas de la posguerra.

En relación a un tema más acotado, uno de los objetivos primordiales de Friedman era lo que él consideraba la inutilidad y el carácter contraproducente de la mayoría de las regulaciones gubernamentales. En su artículo necrológico sobre su antaño colaborador George Stigler, Friedman elogió de modo particular la crítica de Stigler a la regulación de la energía eléctrica y su idea de que los reguladores suelen acabar sirviendo a los intereses de los regulados en lugar de los del público en general. Así pues, ¿cómo ha funcionado la desregulación?

Empezó bien, con la desregulación del transporte por camión y de las líneas aéreas desde fines de la década de 1970. En ambos casos, la desregulación, aunque no gustó a todo el mundo, produjo mayor competencia, reduciendo los precios de modo general, y mayor eficiencia. La desregulación del gas natural fue también un éxito. Pero la siguiente gran ola de desregulación, en el sector eléctrico, fue otra historia. Igual que la recesión de Japón de los años noventa demostró que la preocupación keynesiana por la eficacia de la política monetaria no carecía de fundamento, la crisis eléctrica de California en el 2000-2001 (en que las compañías eléctricas y las empresas energéticas crearon una escasez artificial para elevar los precios) nos recordó la realidad que informaba las historias sobre los capitalistas inescrupulosos y sus depredaciones. Aunque otros Estados de la Unión no sufrieron tanto como California, la desregulación generó en todo el país precios más altos, no más bajos, con unos inmensos beneficios extra para las compañías eléctricas.

Los Estados que, por la razón que fuera, no subieron al tren de la desregulación en los años noventa se consideran hoy afortunados. Y los más afortunados de todos son esos lugares que de alguna forma no han recibido todavía la charla sobre los males del gobierno y las virtudes del sector privado, y siguen disponiendo de compañías eléctricas de propiedad pública. Todo esto demostró que el razonamiento primero a favor de la regulación de la electricidad —la idea de que sin regulación las compañías tendrían excesivo poder monopolista— sigue siendo tan válido como siempre. ¿Debemos concluir de

esto que la desregulación es siempre mala? No; depende del caso específico de que se trate. Concluir que la desregulación es siempre y en todas partes nociva supondría entrar en la misma índole de pensamiento absolutista que era, posiblemente, el mayor defecto de Friedman.

En su comentario de 1965 sobre el libro de Friedman y Schwartz, *Historia monetaria*, James Tobin, el desaparecido economista de Yale y premio Nobel, reprendió suavemente a sus autores por ir demasiado lejos. “Consideremos las siguientes tres proposiciones”, decía. “El dinero no importa. El dinero sí importa. El dinero es lo único que importa. Es excesivamente fácil deslizarse de la segunda proposición a la tercera.” Y añadía: “en su celo y exuberancia” Friedman y sus seguidores habían hecho precisamente eso.

Una similar secuencia parece haberse producido en la defensa que hacía Milton Friedman del librecambismo. En el periodo inmediatamente posterior a la Gran Depresión fueron muchos los que dijeron que en economía los mercados no podían funcionar jamás. Friedman tuvo el valor intelectual de decir que los mercados pueden sin duda funcionar, y sus dotes de actor junto a su capacidad para aducir pruebas le convirtieron en el mejor portavoz de las virtudes del mercado libre desde Adam Smith. Pero pasó con excesiva facilidad a decir que los mercados siempre funcionan y que sólo los mercados funcionan. Es extremadamente difícil encontrar casos en que Friedman reconozca la posibilidad de que el mercado puede torcerse o que la intervención del Estado puede servir a un fin útil.

El absolutismo librecambista de Friedman contribuyó a un clima intelectual en que la fe en el mercado y el desprecio por el Estado a menudo triunfan sobre la evidencia. Los países en vías de desarrollo se apresuraron a abrir sus mercados de capital, no obstante la advertencia de que ello podría exponerlos a crisis financieras; después, cuando dichas crisis llegaron en efecto, muchos observadores hicieron responsables a los gobiernos de esos países, no a la inestabilidad de los flujos de capital. La desregulación de la energía eléctrica siguió adelante no obstante la clara objeción de que el monopolio energético podía ser un problema; de hecho, incluso durante la crisis eléctrica de California la mayoría de los comentaristas descalificaron la posibilidad de que hubiera manipulación de los precios tachándola de descabellada teoría conspiratoria. Y los conservadores siguen insistiendo en que el mercado libre es la repuesta a la crisis de la sanidad, frente a la abrumadora evidencia en contra. Lo que es

extraño en el absolutismo de Friedman sobre las virtudes del mercado es que en su trabajo como economista de economistas fue en realidad un modelo de moderación. Como señalaba anteriormente, hizo magníficas contribuciones a la teoría económica al insistir en el papel de la racionalidad individual; pero, a diferencia de algunos de sus colegas, sabía dónde detenerse. ¿Por qué no mostró la misma contención en su papel de intelectual divulgador? Yo sospecho que la respuesta es que quedó atrapado en un papel esencialmente político. El gran economista Milton Friedman podía reconocer y reconoció la ambigüedad. Pero cuando se trataba de el gran campeón del mercado libre Milton Friedman lo que se esperaba era que predicara la verdadera fe, no que expresara dudas. Y terminó representando el papel que querían sus seguidores. A consecuencia de ello, con el tiempo la refrescante iconoclasia de sus primeros años se endureció en una rígida defensa de lo que se había convertido en la nueva ortodoxia.

A largo plazo, recordamos a los grandes hombres por sus virtudes, no por defectos, y Milton Friedman fue sin duda un hombre muy grande; un hombre de coraje intelectual que fue uno de los pensadores económicos más importantes de todos los tiempos y posiblemente el más brillante comunicador de ideas económicas para el público general que haya existido jamás. Pero hay razones para afirmar que el friedmanismo, al final, fue demasiado lejos, como doctrina y en sus aplicaciones prácticas. Cuando Friedman iniciaba su vida como intelectual público, las circunstancias estaban maduras para una contrarreforma frente al keynesianismo y todo lo que éste conllevaba. Pero lo que el mundo necesita ahora, en mi opinión, es una contra-contrarreforma. ■

Traducción de Eva Rodríguez Halffter.

© *The New York Review of Books*.

Paul Krugman es profesor de economía en la Universidad de Yale. Autor de *El retorno de la economía de la depresión*.