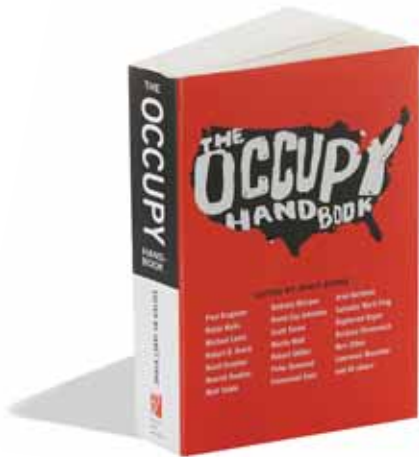


Para hacerse oír



Janet Byrne (editora)

The Occupy Handbook

Back Bay Books, Nueva York, 2012, 256 págs., US\$15,99 (rústica).

“Lo que reclamamos es que se nos oiga. Lo que reclamamos es tener voz. La gente siente que no tiene voz. Quieren tener voz y participación, un sentido renovado de autodeterminación”, afirma el activista Jon Friesen, del movimiento *Occupy Wall Street*. David Graeber, el antropólogo que lideró la Asamblea General —el órgano de decisión por consenso que se transformó en la marca distintiva de *Occupa*— lo denomina un movimiento fundamentalmente anarquista cuyo mensaje es que “en Estados Unidos, el orden político es absoluta e irremediamente corrupto, el 1% más acaudalado de la población se ha adueñado de ambos partidos políticos, y para vivir en una sociedad que de alguna manera sea genuinamente democrática vamos a tener que empezar desde cero”.

Las palabras de Friesen y Graeber aparecen en *The Occupy Handbook*, una recopilación de 56 ensayos que analiza los orígenes del movimiento, su situación actual y sus logros potenciales. Para mejor o para peor, estas páginas se hacen eco de muchos más analistas, intérpretes y simpatizantes que de verdaderos miembros del movimiento *Occupa*.

Occupa sirve de punto de partida a otras narrativas sobre la crisis

financiera. Los economistas Carmen Reinhart y Kenneth Rogoff resumen su investigación sobre las crisis financieras; Raghuram Rajan, ex Economista Jefe del FMI, sostiene que la desigualdad alentó al gobierno estadounidense a respaldar el crédito fácil; la periodista Bethany McLean, conocida por sus artículos sobre el escándalo de Enron, nos recuerda que lo que alimentó la burbuja de la vivienda no fue la compraventa de inmuebles, sino la refinanciación de hipotecas para extraer liquidez; y la escritora Gillian Tett del *Financial Times* señala que el silencio social —es decir, lo que se acepta a ciegas— es una debilidad del complejo sector financiero actual. Estas son reflexiones útiles, pero no van al meollo de la cuestión.

Según una cita famosa de Warren Buffett, “es recién cuando se retira la marea que uno se da cuenta de quién estuvo nadando sin ropa”; podríamos acotar que es recién cuando se retira la marea que uno se da cuenta de quién no tenía con qué comprarse la ropa. La crisis sacó a relucir un problema más profundo de desigualdad que viene creciendo desde hace décadas. Como nos recuerda el economista Emmanuel Saez (basándose en estudios con su colega francés Thomas Piketty), el 1% más acaudalado ha captado la mitad del crecimiento total del ingreso en Estados Unidos desde los años setenta.

Lo único que hizo la crisis reciente fue agudizar la inseguridad que las familias comunes y corrientes viven desde hace años. El generoso respaldo que el gobierno les brindó a los grandes bancos, contrapuesto a su aparente incapacidad para ayudar a los propietarios de las viviendas que esos mismos bancos estaban embargando, solo sirvió para reafirmar la convicción de que los ricos y las grandes empresas tienen a Washington en el bolsillo. Esa combinación de desesperación económica e impotencia política alimentó el movimiento *Occupa*, que el autor y abogado Scott Turow describe como “un lamento” en torno a la creciente desigualdad del ingreso en Estados Unidos, “provocada en parte por un gobierno que parece favorecer desmedidamente los intereses de los ricos”.

La desigualdad es la motivación fundamental del movimiento: sin duda alguna, la desigualdad del ingreso, pero también la desigualdad de oportunidades y de poder. Su famoso eslogan “Somos el 99%” pone de relieve el abismo cada vez más profundo que separa a los súper ricos, cuyas vidas de lujo impensable están acompañadas del pasmoso poder político que otorgan las contribuciones ilimitadas a las campañas electorales, del resto de la gente, que lucha por darles una vida digna a sus hijos.

¿Cuál es la solución? *The Occupy Handbook* propone muchas, de las cuales destacaré tres. Una, lanzada por los economistas Peter Diamond y Saez, y avalada por la editora Janet Byrne, es subir drásticamente los impuestos que pagan los muy pudientes. Pero esta alternativa es dudosa, con el Congreso actual y el Partido Republicano actual, que mayormente han prometido mantener el nivel de tributación. Eso nos lleva a la segunda solución, por la que se inclinan el ex funcionario público Robert Reich, Turow y otros: eliminar el dinero de la política, de ser necesario mediante una enmienda constitucional. Aunque esta opción también parece poco probable, podría generar consenso entre gente perteneciente a todo el espectro político.

Sin embargo, para Friesen y Graeber, estas son puras trivialidades. Según Graeber, *Occupa Wall Street* rechaza las instituciones políticas y el ordenamiento jurídico actual, y consagra en su lugar “la democracia directa basada en el consenso”. James Miller, un experto en Ciencias Políticas que ha estudiado el activismo popular, se pregunta cómo quedaría esa consigna plasmada a gran escala. Como mínimo, deberíamos recordar que fueron activistas como Friesen y Graeber —no académicos, periodistas ni políticos— quienes hicieron de *Occupa Wall Street* un fenómeno mundial.

James Kwak

Profesor Adjunto

Universidad de Connecticut

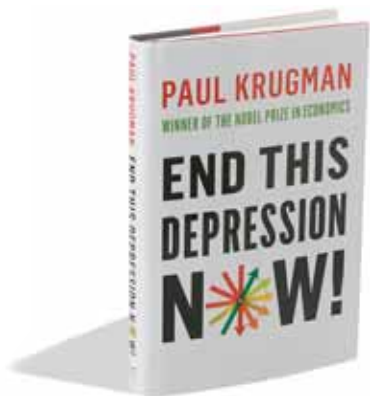
Facultad de Derecho

Coautor de *White House Burning:*

The Founding Fathers, Our National

Debt, and Why It Matters to You

Que se imponga la razón



Paul Krugman

End This Depression Now!

W.W. Norton & Company, Nueva York, 2012, 272 págs., US\$24,95 (tela).

En esta obra tan amena, Paul Krugman expone argumentos que conocerán bien los lectores de la columna que escribe para el *New York Times*. Se lee como un largo *blog* destinado al lector lego y, si bien incluye referencias a estudios especializados, no se pierde en precisiones técnicas. Está escrito al mejor estilo de un polemista.

Krugman comienza por los estragos humanos provocados por el desempleo elevado y prolongado de Estados Unidos, producto de la crisis financiera y las políticas desplegadas para afrontarla. No es solo que la sociedad haya sacrificado una producción económica considerable que podría haber mejorado la vida de la población, sino que además la fuerte desocupación actual constituye un mal humano y social que debería ser el centro de atención de las autoridades.

El análisis del libro encaja perfectamente con el pensamiento macroeconómico ortodoxo de que la actuación del gobierno puede influir en el nivel de demanda de la economía. Krugman tiene el coraje de sus convicciones cuando argumenta que el gobierno (y la Reserva Federal) no solo puede sino que también debe generar el estímulo necesario para contrarrestar la debilidad de la demanda privada.

El autor refuta con firmeza la multitud de falacias que han dominado el debate político (dentro y fuera de Estados Unidos) sobre las políticas

macroeconómicas: que las medidas deben apuntar a metas a largo plazo, no a preocupaciones inmediatas; que el desempleo tiene un componente estructural que escapa a las políticas de gestión de la demanda; que todo lo que haga el gobierno para influir en la demanda quedará neutralizado por la acción del sector privado; que la causa de la crisis fueron la interferencia del gobierno en los mercados y las operaciones de los gigantes hipotecarios Fannie Mae y Freddie Mac; que el nerviosismo de los mercados de bonos requiere de inmediatas medidas sobre el déficit; y que el principal criterio para actuar es si una política restablece o no la confianza de las empresas.

La fórmula de Krugman para que la economía pueda salir de la peor depresión desde los años treinta es muy parecida a la del FMI: aunque se necesita consolidación fiscal —con urgencia en algunos países—, siempre que sea posible el acento debe estar puesto en reformas fiscales a mediano plazo creíbles, y se debe moderar la consolidación inmediata para respaldar el crecimiento. Al igual que el FMI, Krugman reconoce

No estamos indefensos ante las fuerzas del mercado y no tiene por qué haber millones de personas condenadas a un prolongado desempleo que los prive de dignidad.

la necesidad de una política monetaria poco convencional y, al igual que Olivier Blanchard, Consejero Económico del FMI, sugiere una meta de inflación ligeramente más alta en las actuales circunstancias. Aunque es más categórico en sus propias recomendaciones, Krugman reconoce que el FMI se ciñe estrictamente a las observaciones acumuladas de la macroeconomía.

Pero si el análisis está tan firmemente respaldado por la lógica del razonamiento macroeconómico, ¿por qué genera tanta resistencia a la hora de formular políticas? Aquí, Krugman es más cauteloso. Si bien esgrime argumentos económicos contundentes para refutar las aseveraciones de los enemigos de una política económica activista, no se plantea demasiado por qué no se impone la razón. Quizá sea porque

estima que su mejor aporte es el uso de argumentos económicos técnicos.

El momento en que Krugman está más cerca de analizar este aspecto es cuando cita los comentarios del difunto macroeconomista polaco Michal Kalecki sobre la oposición del sector empresarial a las conclusiones de Keynes: si el gasto público puede influir en el nivel de empleo, la confianza empresarial deja de ser el centro de la política económica, y eso significa que las elites empresariales y financieras no tienen tanta influencia.

Los economistas que propugnan el interés público no han tardado en elaborar modelos que muestran que el personal de las instituciones públicas distorsiona la política promoviendo planes que sirven a los intereses de sus propias instituciones. Pero el problema de interés en el debate sobre la política económica parece mucho más insidioso que el funcionamiento relativamente transparente de las instituciones públicas. Las instituciones como el FMI y la Reserva Federal resultan ser intelectualmente sólidas; el problema es que no se analiza a fondo la influencia de los ricos

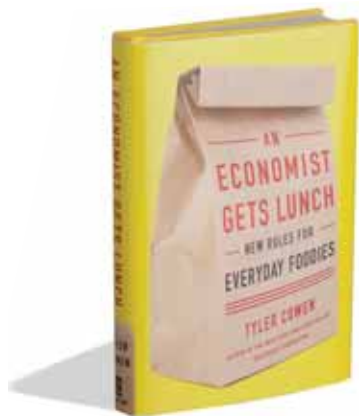
y de la elite financiera y empresarial en el debate. La importancia cada vez mayor del financiamiento privado en los círculos académicos y el crecimiento de centros de estudio bien financiados que promueven determinadas agendas refuerzan los vientos en contra de un debate razonado.

El libro de Krugman muestra que no estamos indefensos ante las fuerzas del mercado y que no tiene por qué haber millones de personas condenadas a un prolongado desempleo que los prive de dignidad. Cien años de macroeconomía nos han dado las herramientas para abordar el problema: todo lo que se necesita es la voluntad política para hacerlo.

Mark Allen

Representante Residente Principal del FMI para Europa central y oriental

Alimento para la reflexión



Tyler Cowen

An Economist Gets Lunch

New Rules for Everyday Foodies

Dutton, Nueva York, 2012, 385 págs.,
US\$26,95 (tela).

Lea este libro y quizá comience a comer mejor sin gastar una fortuna. Será bueno para su salud y para la del mundo. Todo lo que tiene que hacer es pensar como piensa... un economista.

Según Tyler Cowen, la economía romperá las cadenas mentales con que pretenden sujetarlo los “gastroesnobes” y levantará el velo de la ignorancia. ¡Pero eso no es todo! Este tratado no es solo sobre comida. Lo que está en juego son temas más amplios, y si el autor está en lo cierto, se podría poner en marcha una revolución.

Parece paradójico que las Ciencias Económicas —la “ciencia funesta”— puedan producir un fanático gourmet, y es esa paradoja al que Cowen aborda con una batería accesible y recurrente de conceptos económicos. Sí, se puede comer mejor y más barato sin tener que depender de expertos autoconsagrados.

Hasta es posible que el lector cambie toda su actitud frente a la comida y se deje persuadir de que “una comida mala o mediocre deja más que un mal sabor: es una negación innecesaria de los placeres de la vida... una oportunidad perdida de mejorar el gusto, aprender sobre el mundo y compartir una experiencia placentera”. Esta es una invitación a una vida “más rica en

el descubrimiento de los placeres tan humanos, tan básicos y tan primigenios del comer”.

Remontándose a las raíces históricas de la economía, a Thomas Malthus y Adam Smith, Cowen se basa en más de una docena de conceptos económicos, desde las funciones de producción hasta la metarracionalidad, y recorre campos tan diversos como la estadística y la psicología.

Su enfoque económico del buen comer aplica el siguiente principio: “Como los alimentos son producto de la oferta y la demanda económica, intente descubrir en qué lugar la oferta es fresca, los oferentes son creativos y los demandantes están informados”. Cowen trata de usar un método verdaderamente científico para comprender mejor cómo funcionan los mercados de alimentos y darle a esa información una finalidad útil.

Las máximas son uno de sus instrumentos didácticos favoritos. “Si abundan los carros tirados por burros y las mujeres con canastas en la cabeza, coma pescado a la orilla del océano o del lago”, aconseja.

Parece paradójico que las Ciencias Económicas —la “ciencia funesta”— puedan producir un fanático gourmet.

Reconocido economista, Cowen utiliza ejemplos multinacionales para someter a prueba sus hipótesis, citando experiencias del mundo entero —comida china en Tanzania y *fish and chips* en Nueva Zelanda—, pero principalmente de Asia, América del Norte y del Sur, y Europa.

Hay que reconocer que no son muchos los autores que se animarían a afirmar que “en Estados Unidos, la comida paquistaní es mejor que la comida india” o que “a la mayoría de la gente no le gusta la comida coreana”. Pero sus opiniones categóricas y su falta de corrección política dan gusto y, esté uno de acuerdo o no, sus argumentos son claros y constructivos. De paso, “la manera de comenzar a apreciar la cocina coreana es través de las hortalizas”.

Cowen no se conforma con la geografía, y salpimenta el libro agregando

historia. Uno de sus elementos centrales es el estudio de la cadena de oferta de los alimentos en América del Norte. Las referencias históricas se centran en América y, con la excepción de los aztecas y los orígenes del maíz, en la era moderna. Esta es una diferencia lamentable respecto de la maravillosa épica *Sal: Historia de la única piedra comestible*, de Mark Kurlansky.

Pero el libro va más allá de cómo hacer para comer bien, y trata de temas serios como la mala calidad y el encarecimiento de los alimentos y la falta de acceso a la buena comida, cuyas funestas consecuencias sociales son la obesidad, la malnutrición, las protestas por los precios de los alimentos e incluso las hambrunas. El autor nos recuerda los beneficios marginalmente decrecientes de la Revolución Verde y la necesidad de una nueva revolución que promueva el buen comer. Es un férreo defensor del capitalismo y aprecia las ventajas de la agroindustria y de los organismos genéticamente modificados para solucionar los problemas de la oferta y la calidad de los alimentos. Sus opiniones sobre la obesidad —que es una decisión consciente de quienes la sufren— segu-

ramente suscitarán polémicas. Pero probablemente todos podemos convenir en que los economistas pueden y deben formar parte del movimiento en pro de una mejor alimentación.

Cowen tiene a veces un estilo mordaz (personalmente, recomiendo las partes del libro donde critica al movimiento “verde”), pero hay un intrínseco sentido de humanidad en la afirmación de que “una de las experiencias más gratificantes es tomar el conocimiento adquirido sobre la comida e invitar gente a casa a compartirlo”.

Gourmets del mundo, ¡únanse! Lo único que tienen que perder es el pollo frito malo y caro que se pidieron a la hora del almuerzo.

Amadou Sy

Subjefe de División

Departamento de Mercados

Monetarios y de Capital del FMI