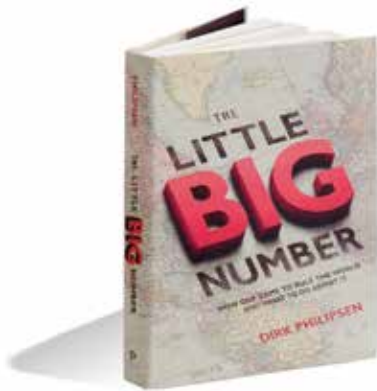


Grande pero no hermoso



Dirk Philipsen

The Little Big Number

How GDP Came to Rule the World and What to Do about It

Princeton University Press, Princeton, Nueva Jersey, 2015, 416 págs., US\$29,95 (tela).

El PIB ha caído en desgracia en algunos círculos. Algunos ambientalistas se oponen rotundamente a la idea de dar prioridad al crecimiento económico medido por el PIB. Otros alegan que se necesita con urgencia una perspectiva más amplia. La crisis financiera mundial, el cambio climático, la desigualdad: todo ha contribuido a revivir el interés en medir de otra manera los resultados económicos.

Por este motivo, a muchos lectores les complacerá el tono polémico de *The Little Big Number* ("El pequeño gran número"). Este libro echa un vistazo a la historia del PIB, lo inadecuado que es como medida del bienestar social y las consecuencias que trae para el medio ambiente buscar un crecimiento económico continuo. Plantea las mismas cuestiones que otra serie de libros, entre ellos *Gross Domestic Problem*, de Lorenzo Fioramonti; mi propia obra: *GDP: A Brief but Affectionate History*, y *The Leading Indicators*, de Zachary Karabell.

La obra de Philipsen abunda un poco más en pormenores históricos. Contiene afirmaciones tales como: "Se puede decir que nuestros antepasados, por espacio de unos 200.000 años antes de la revolución agrícola, trabajaban únicamente porque esto los ayudaba

a sobrevivir". ¿En serio? ¿No hubo pinturas rupestres, joyería antigua ni religión? También postula que debido a nuestra "fijación con la acumulación de bienes materiales", el decir que a fines del siglo XVIII "... la gente era pobre, sería equivocarse de plano". Entonces, ¿no estaban menos nutridos que nosotros, sufrían de más enfermedades, vivían vidas más cortas y muchos de sus hijos morían en la infancia? Yo no dudo en tildar de pobres a las personas del siglo XVIII, considerando esas circunstancias; no tiene nada que ver con automóviles o bolsos de mano.

The Little Big Number indica que un objetivo de las políticas de la década de 1950 fue concentrarse en el crecimiento, en vez del ingreso nacional. Esto lo atribuye al optimismo de Estados Unidos como vencedor de la Segunda Guerra Mundial. Otra posibilidad es que haya sido consecuencia del comienzo de la Guerra Fría, cuando fue preciso demostrar la superioridad del sistema estadounidense frente al soviético. Geoff Tily señala un documento de la OCDE de 1961 como la primera referencia oficial al establecimiento de metas de crecimiento.

En la segunda parte del libro se examina el debate sobre la necesidad de ir "más allá del PIB", y curiosamente se asevera que nadie prestó mucha atención a las limitaciones de nuestra medición económica convencional desde el asesinato de Robert Kennedy hasta las audiencias de 2001 en el Congreso. Esta apreciación se hace desde una óptica demasiado centrada en Estados Unidos; de hecho, el movimiento ambientalista mundial mantuvo viva la llama de la búsqueda de alternativas durante todo ese período.

A Philipsen le gustan los indicadores, tales como el Índice de Progreso Mundial, que muestra que el progreso se detuvo por completo en la década de 1970. Esto siempre me ha parecido absurdo: aun si la década de 1970 fue un verdadero punto de inflexión en lo que se refiere a los costos para el medio ambiente, ha habido gran innovación que ha contribuido al bienestar, así como un crecimiento indiscutible desde la década de 1970. No se trata únicamente de la invención del tamoxifeno, medicamento que ha

tenido gran éxito en la lucha contra el cáncer, o de Internet, sino del hecho de que más occidentales viven en hogares que tienen teléfono, inodoro dentro de la vivienda y calefacción central. Claro está que esto compromete el medio ambiente, pero ¿de verdad significa que no se ha progresado?

En el libro se recomienda descartar por completo el PIB y sostener un diálogo nacional sobre objetivos económicos basados en principios de sostenibilidad, equidad, responsabilidad democrática y viabilidad económica. No queda claro de qué forma se compagina esta solución con las diversas iniciativas de tipo "tablero de instrumentos" que se encuentran en curso y se describen en la obra. Tales iniciativas incluyen una serie de indicadores que tienen como fin captar un sentido más amplio de bienestar social, como el equilibrio entre la vida laboral y la personal, la calidad del medio ambiente y el compromiso cívico. Son indicadores que recomendó la influyente Comisión Stiglitz-Sen-Fitoussi en su informe de 2009.

Esta solución es interesante, como también lo es la consulta pública. Sin embargo, todavía no se ha aclarado cuál de estos "tableros" es el mejor, ni qué debería contener.

Por ende, para establecer una serie de indicadores sociales que vayan "más allá del PIB" ahora hay que trabajar duro como lo hicieron Simon Kuznets, Richard Stone, James Meade y sus muchos colegas, los precursores y creadores de las cuentas nacionales modernas, para dar origen al PIB en las décadas de 1930 y 1940.

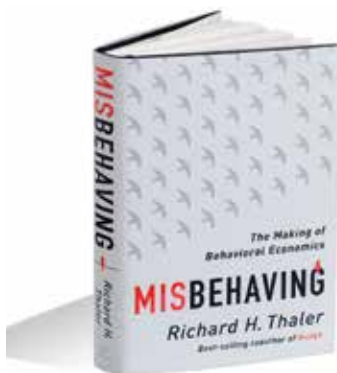
Para la política fiscal y monetaria se precisa algún tipo de medida agregada de la actividad. Las estadísticas de las cuentas nacionales contienen también mucha información que podría constituir un tablero útil, de modo que reitero que descartar todo eso sería desperdiciar un activo intelectual. No obstante, a la pregunta básica de si vamos a ir "más allá del PIB" hay que contestar con un sí rotundo.

Diane Coyle

Profesora de Economía en la Universidad de Manchester y autora de la obra

GDP: A Brief but Affectionate History

Los gajes de ser humano



Richard Thaler

Misbehaving

The Making of Behavioural Economics

W.W. Norton & Company Inc, Nueva York, 2014, 432 págs., US\$27,95.

La economía del comportamiento percibe el mundo como un lugar repleto de seres humanos, no “econos”, el término que Richard Thaler y Cass Sunstein popularizaron en *Nudge*, su obra trascendental en este campo. Ahora Thaler ha escrito un nuevo libro sobre el tema. El resultado es una obra muy humana, que comienza con un conmovedor tributo a Amos Tversky, cuya colaboración con Daniel Kahneman le habrían merecido con seguridad el Premio Nobel si no hubiera fallecido trágicamente a los 59 años de edad.

En aras de una total transparencia, advierto que trabajé con Thaler cuando el gobierno británico creó el primer equipo de estudio del comportamiento. Me gustan sus ideas y disfruto su compañía, como aquella vez en un bar en Londres donde hablamos de si la costumbre británica de comprar tragos “en ronda” fomentaba el exceso.

El libro es de lectura amena, pero también constituye un estudio serio de la economía del comportamiento como ejemplo de un cambio de paradigma, como lo sugiere Thomas Kuhn en *La estructura de las revoluciones científicas*. El debate dentro de la Universidad de Chicago, y en otros círculos, era obviamente intenso y a veces llegaba a ser personal. Thaler describe

su propia carrera como una lucha contra el modelo ortodoxo prevaleciente de la “elección racional”. El libro enumera una serie de “anomalías”, es decir, conclusiones que parecen contradecir el modelo racional. Es obvio que estos hallazgos no fueron bien recibidos por muchos economistas. Thaler menciona haber tenido que “pasar por el calvario” de escuchar las críticas en los seminarios, donde sus opositores decían que la evidencia no venía al caso pues aun así se podía suponer que las personas se comportan “como si estuvieran siguiendo” el modelo de la elección racional.

Las anomalías de Thaler derriban premisas anteriores de manera contundente, ¿pero cuáles deberían reemplazarlas? Presumiblemente necesitamos basar nuestros modelos en premisas que sean congruentes con la manera como se comportan los seres humanos en la práctica. El verdadero éxito de la economía del comportamiento radica en que ha llevado a los gobiernos a cambiar sus políticas y la forma de ejecutarlas: ahora hay más gente que dona órganos en Brasil, paga impuestos en Guatemala, lo duda antes de tirar basura en Dinamarca, usa preservativos en Kenya y ahorra para su jubilación en India, Estados Unidos y el Reino Unido. La lista es cada vez más nutrida. Claro está que el libro no es perfecto: Thaler es humano. Quienes no trabajan en universidades estadounidenses no reciben tanta atención. En muchos sentidos, Thaler es un economista convencional, lo que no es sorprendente para alguien que ha pasado tanto tiempo en universidades de Estados Unidos. De hecho, cuando ocupé el cargo de Director Ejecutivo en el FMI y el Banco Mundial, mi queja sobre los economistas de esas instituciones era que, a pesar de su aparente diversidad, todos se habían educado en universidades de Estados Unidos y pensaban de modo semejante. En el libro es inútil buscar alguna referencia a otros centros de estudios del comportamiento como el de la University College de Londres o de la Universidad Nacional de Singapur. Además, me habría gustado leer más acerca de temas filosóficos: el equilibrio entre los aspectos libertarios

y paternalistas que se ponen de relieve en la primera obra de Thaler.

Para que la obra tuviera una longitud razonable, se omitieron algunos temas interesantes, tales como la aplicación de sus conceptos a la política de desarrollo, como por ejemplo se trata en *Poor Economics*, de Abhijit Banerjee y Esther Duflo, y en el *Informe sobre el Desarrollo Mundial* de 2015 del Banco Mundial. Tampoco estudia a fondo las perspectivas relacionadas con el comportamiento. Las teorías no son lo suficientemente precisas como para indicarnos qué resultado se obtiene en diversas situaciones y contextos. Henrich, Heine y Norenzayan han señalado que casi todas las investigaciones en el campo de la psicología se realizan con un pequeño subgrupo de personas educadas de culturas occidentales y países industrializados, ricos y democráticos.

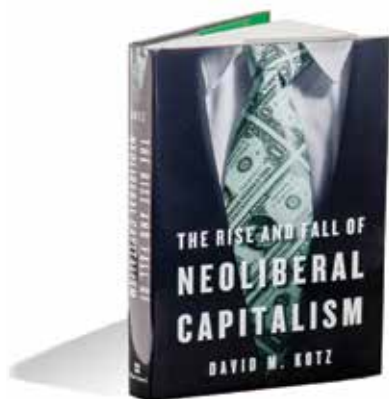
Por lo tanto, las instituciones internacionales deberían tener cautela al aplicar tales conclusiones a otras culturas. Esto lo comprobé en una conferencia en Australia, en la que mostré a los asistentes los mensajes que el equipo del Reino Unido había usado para convencer a la gente de donar sus órganos. Los australianos escogieron como más convincente un mensaje distinto al que se obtuvo en los ensayos aleatorios del Reino Unido. El público australiano era bastante occidental, educado, rico y democrático, pero a todas luces era diferente.

Thaler tiene un mensaje para el FMI: hay mucho margen para aplicar enfoques conductistas a temas fiscales, pero los economistas conductistas deberían pasar de la microeconomía a la macroeconomía. Este salto equivale a entender que los políticos, los burócratas, los administradores, los empleados e incluso los funcionarios de instituciones internacionales son en definitiva seres humanos. Las recomendaciones de política que suponen lo contrario pueden dar pésimos resultados. En mi opinión, no leer este libro debería considerarse mala conducta.

Gus O'Donnell

Presidente No Ejecutivo de Frontier (Europa) y ex Secretario del Gabinete del Reino Unido

¿El paraíso perdido?



David Kotz

The Rise and Fall of Neoliberal Capitalism

Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 2015, 270 págs., US\$39,95 (tela).

La peor clase de nostalgia es extrañar una época que nunca existió. La Biblia inició esa práctica con su relato del Edén. Hollywood la mantuvo viva con películas sobre el Lejano Oeste. Y el economista David Kotz contribuye al género con el libro *The Rise and Fall of Neoliberal Capitalism* (Ascenso y ocaso del capitalismo neoliberal). Se trata de una historia económica del período posterior a la Segunda Guerra Mundial, cuando, según Kotz, el capitalismo era más amable, más humano y estaba mucho mejor regulado.

El tipo de capitalismo que Kotz considera que predominó entre el final de la guerra y los primeros años de la década de 1980 estuvo repleto de contradicciones. El autor asevera que, aun cuando en esa época se pagaban más impuestos, a la gente le iba mejor y la economía crecía más rápidamente. Si bien el comercio estaba sujeto a más restricciones, las compañías prosperaban. Aunque no se permitía que los precios de muchos bienes flotaran libremente, la gente ahorra más. No obstante, en Wall Street las comisiones eran fijas y más altas que los promedios de hoy en día, el sector financiero representaba un porcentaje mucho más reducido del PIB y sus ganancias eran mucho menores que las actuales.

Kotz afirma que reinaba la armonía entre los empleados y los patronos, y que a los sindicatos se les reservaba un lugar en la mesa de negociaciones. (Sin embargo, enterrado bajo algún lote de

estacionamiento o el gramado de algún estadio yace Jimmy Hoffa, el dirigente sindical desaparecido, quien podría confirmar o desmentir la idea de que las relaciones entre los trabajadores y las empresas se caracterizaban por una gran armonía). Kotz sugiere que la cordialidad y la armonía de las décadas de 1950, 1960 y 1970 fueron el sello distintivo del capitalismo de la posguerra.

Conforme a la narrativa de Kotz, a todos los grupos de la población les iba mejor antes que ahora, salvo al 1% más pudiente. Pero Kotz no explica cómo le iba al medio ambiente ni qué tan seguros estaban los trabajadores en su lugar de trabajo antes de que existieran la Administración de Seguridad y Salud Ocupacional y la Agencia de Protección Ambiental de Estados Unidos. Tampoco habla de la atención de salud ni de los adelantos médicos, farmacéuticos y científicos del momento, y omite referirse a la innovación. Este libro es sobre economía; no es una obra sobre negocios.

El autor también menciona muy someramente el tema de las finanzas. Al hacerlo, las apreciaciones de Kotz son mayormente negativas.

Un problema del libro de Kotz es que nadie sabe a ciencia cierta si tiene razón o no cuando opina, de forma contraria a la lógica, que el capitalismo era más dinámico cuando estaba limitado por reglas más estrictas. Las cifras que cita Kotz adolecen de muchas distorsiones. Escribe, por ejemplo, que el PIB creció a una tasa promedio del 4% de 1948 a 1973, y que disminuyó al 3% de 1973 a 2008. Esta caída de la tasa de crecimiento le indica a Kotz que el capitalismo estaba dando más resultado cuando estaba condicionado al cumplimiento de normas más restrictivas. Lejos de disminuir el ritmo del crecimiento, el *New Deal* del presidente Roosevelt y las normas de la posguerra lo aceleraron. El argumento es que al capitalismo le va mejor con las manos atadas.

Según Kotz, el crecimiento mundial siguió una trayectoria prácticamente idéntica. Sostiene que la desaceleración mundial fue consecuencia de un sistema capitalista más competitivo (y más encarnizado), y que a medida que los precios de mercado sustituyeron a los precios controlados, estas fuerzas que competían de forma más intensa fueron un lastre para el crecimiento. ¿De veras?

En mi opinión son mucho más convincentes otros argumentos sobre el crecimiento en esos años. Por ejemplo, en las décadas de 1950 y 1960, la economía se mantuvo pujante debido a que el mundo se seguía reconstruyendo después de la guerra. Además, el país estaba tratando de dar cabida al aumento de la población en la posguerra, lo que condujo a una explosión del sector de la vivienda, y esto tiene un poderoso efecto en la economía, pues los propietarios tienden a llenar sus casas con todo tipo de cosa, desde muebles hasta lavavajillas y refrigeradores.

Las inversiones en grandes proyectos, como infraestructura y vivienda, producen algunos de los efectos multiplicadores más altos y duraderos en la economía, y estos efectos favorecieron en particular a los jóvenes no calificados que intentaban decidir entre ir a la universidad aprovechando el *G.I. Bill* (una ley para la educación de los soldados que retornaban de la guerra) o capacitarse de alguna otra manera. Los grandes proyectos de infraestructura no solamente generaron empleo, sino que dieron lugar a una escasez de mano de obra, escasez que elevó los salarios y aumentó el ahorro.

La gran pregunta que se plantea en este libro es cómo se compara el capitalismo contemporáneo con el que había inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial. Es una pregunta interesante, e incluso podría arrojar respuestas contrarias a la lógica, pero los argumentos de Kotz no resultan convincentes. El autor simplemente no logra demostrar que las economías muy reguladas son más prósperas, crecen con mayor rapidez y satisfacen mejor las necesidades de la gente que las formas de capitalismo del *laissez-faire*.

Quedé decepcionado. Este libro parece ser el tipo de proyecto que se comenzó cuando el mundo se inclinaba en un sentido y se terminó cuando se inclinaba en otro, pero Kotz no incluyó esos cambios en su libro. Dicho de otra manera, el período armonioso y de rápido crecimiento sobre el que escribió Kotz (con la mayor nostalgia de que puede hacer acopio un economista) en realidad nunca existió.

Joel Kurtzman

Profesor Emérito del Instituto Milken y del Centro SEI de Estudios Avanzados de Gestión de la Wharton School