

Stiglitz y Krugman, dos de los principales mentores económicos de la "progresía"

ALEJANDRO TEITELBAUM :: 19/11/2013

No dicen que el problema es la concentración en pocas manos (gran capital y capital financiero parasitario) de las riquezas producidas por el trabajo humano

Con matices ligeramente diferentes pero con rasgos ideológicos similares, Joseph Stiglitz, ex economista jefe del Banco Mundial y Paul Krugman (formador de opinión que difunde sus ideas desde el año 2000 en su columna bisemanal del «New York Times») ambos consagrados con el premio «Nóbel» de Economía, son dos de los principales mentores en materia económica de la «progresía» a escala mundial. Tienen en común que critican algunos efectos y, a veces, aspectos del sistema vigente pero se abstienen de criticar al sistema mismo.

I. Joseph Stiglitz, muy solicitado en tribunas académicas y políticas de todo el mundo, recibió en 2001, junto con Akerlof y Spence, el llamado Premio Nobel de Economía (en realidad Premio en Ciencias Económicas del Banco de Suecia creado en Memoria de Alfred Nóbel) por su contribución a la teoría de la asimetría de la información, que sostiene que las fallas del mercado capitalista no se deben a la inexistencia en la práctica de una competencia «pura y perfecta» («la mano invisible del mercado») sino que es el resultado de una información asimétrica e imperfecta que, dice, podría “tener profundos efectos en la forma en la que se comporta la economía”.

Escribe Stiglitz:

...”Durante doscientos años los economistas utilizaron modelos económicos simples que asumían que la información es perfecta, por ejemplo, que todos los participantes tienen el mismo transparente conocimiento de los factores relevantes. Ellos sabían que la información no era perfecta, pero tenían la esperanza de que un mundo con moderadas imperfecciones en la información sería semejante a un mundo con información perfecta. Nosotros mostramos que esa noción estaba mal fundamentada: incluso las pequeñas imperfecciones en la información podrían tener profundos efectos en la forma en la que se comporta la economía (nuestro el subrayado). El Comité del Premio Nobel citó nuestro trabajo acerca de la "asimetría de la información", un aspecto de las imperfecciones causadas por el hecho de que distintas personas en un mismo mercado saben distintas cosas. Por ejemplo: el vendedor de un auto puede saber más sobre su auto que el comprador; quien compra un seguro puede saber más sobre sus posibilidades de tener un accidente (tales como la forma en la que maneja) que quien vende el seguro; un trabajador quizá sepa más acerca de sus habilidades que un patrón potencial; la persona que pide prestado tal vez sepa más sobre sus posibilidades de pagar un préstamo que quien otorga el crédito. Pero las asimetrías de la información son sólo una faceta acerca de las imperfecciones de la información, y todas ellas -incluso cuando son pequeñas- pueden tener fuertes consecuencias.” (<http://www.project-syndicate.org/commentary/asymmetries-of-information-and-economic-policy/spanish>

En la misma línea de pensamiento, Stiglitz también formuló con Shapiro la teoría del salario de eficiencia y explica la existencia del desempleo por las deficiencias en la estructura informativa del empleo. (<http://links.jstor.org/sici?sici=0002-828>).

Entre otras cosas, Stiglitz sostiene que la productividad está principalmente determinada por el nivel del salario del trabajador (el empleador tiende a pagar un salario más elevado a fin de incentivar al trabajador a ser más productivo: salario de eficiencia). Si bien es cierto que un salario más elevado motiva al trabajador no hay que ser muy experto para saber que no es el salario el que determina la productividad sino a la inversa: la productividad (bienes o servicios producidos por hora trabajada) es uno de los determinantes del nivel del salario: por eso un trabajador calificado que produce más valor por hora trabajada que un trabajador manual sin calificación gana más que este último.

Cabe agregar que la productividad ha aumentado enormemente en los últimos decenios, como consecuencia del progreso técnico y del aumento de la intensidad en el trabajo y de la jornada laboral y sin embargo los salarios reales no han seguido - ni aproximadamente- el mismo ritmo de crecimiento. Esto vale también para los cuadros profesionales, cuyos salarios se mantienen congelados y sus condiciones de trabajo no cesan de deteriorarse.

No hace falta haber recibido el premio “Nóbel” del Banco de Suecia para darse cuenta que no es la asimetría de la información o la información imperfecta la causa de los males del sistema capitalista (entre ellos el desempleo). Las víctimas del sistema saben -o deberían saber- que las verdaderas causas son la concentración en pocas manos (gran capital y capital financiero parasitario) de las riquezas producidas por el trabajo humano.

Con el aumento de la productividad el desempleo tiende a aumentar y no a disminuir por la sencilla razón que menos trabajadores activos pueden producir más bienes y servicios.

Es la política que prefiere el gran capital para aumentar su tasa de beneficio y mantener una alta tasa de desocupación que presiona a la baja el salario real de los trabajadores activos. Una prueba de la ineficacia de las teorías y de los métodos de Stiglitz para analizar la economía real es un informe que elaboró en 2002, encomendado por los grupos financieros Fannie Mae y Freddie Mac, donde afirmó que la actividad de dichos grupos, que garantizaban los préstamos hipotecarios concedidos por los Bancos a clientes poco solventes, no implicaban prácticamente ningún riesgo para el sistema bancario. Según Stiglitz el riesgo era del orden de entre uno y medio millón y uno y tres millones (sic). Concluía el Informe: This analysis shows that, based on historical data, the probability of a shock as severe as embodied in the riskbased capital standard is substantially less than one in 500,000 - and may be smaller than one in three millions. Given the low probability of the stress test shock occurring, and assuming that Fannie Mae and Freddie Mac hold sufficient capital to withstand that shock, the exposure of the government to the risk that the GSEs will become insolvent appears quite low.» (Implications of the New Fannie Mae and Freddie Mac Risk-based Capital Standard. Joseph E. Stiglitz, Jonathan M. Orszag and Peter R. Orszag).

Contra las «previsiones» de Stiglitz, basadas en modelos matemáticos, las políticas de Fannie Mae y Freddie Mac contribuyeron en buena medida a desencadenar la crisis financiera que dura hasta hoy.

II. Paul Krugman, otra figura mediática muy apreciada y citada por la “progresía”, fue miembro del Consejo de Asesores Económicos (Council of Economic Advisers) de la administración de Reagan de 1982 a 1983. En 1999 fue consultor en el Consejo Asesor de Enron, el gigante transnacional de la energía que quebró en 2001 reconociendo una deuda de 40 mil millones de dólares y dejando en la calle a su personal (12000 personas), al que, por añadidura, despojó del capital previsional de su jubilación, invertido en acciones de la propia empresa.

Desde el año 2000 Krugman tiene una columna bisemanal en el New York Times y recibió el premio «Nóbel» de economía en 2008. En 2012 publicó un libro titulado «Acabad ya con esta crisis». Subrayamos esta. Es decir no se trata de acabar con las crisis en general, con su cortejo de concentración de las riquezas y expansión de la miseria, sino de acabar con esta crisis.

El enfoque de Krugman aparece claro en la Introducción (Y ahora ¿qué hacemos ?) de su libro. Allí dice que muchos se preguntan «¿Cómo ha pasado esto ?» Y que él, en cambio se pregunta: «Y ahora ¿qué hacemos ?». Y continúa: «Cada vez que leo artículos, académicos o de opinión, que analizan lo que deberíamos hacer para prevenir futuras crisis financieras ...me despiertan cierta impaciencia». Más claro imposible: salir del pozo actual como fuere, pero sin cuestionar el sistema.

Comentando este libro de Krugman, Michael Hudson escribe: “Por desgracia, la incapacidad de Krugman para contemplar el problema económico de hoy como una cuestión de deflación de la deuda refleja su fracaso (que sufre la mayoría de los economistas, a buen seguro) a la hora de reconocer la necesidad de reducciones de la deuda, de reestructurar el sistema bancario y financiero, y de volver a transferir los impuestos del trabajo a las ganancias de la propiedad, de la renta económica y de los precios de activos (de “capital”). El efecto de este estrecho conjunto de recomendaciones consiste en defender el statu quo y, pese a su reputación como liberal, eso convierte a Krugman en conservador... Haciendo uso de la prestidigitación neoclásica de dar gato por liebre, restringe el significado de “reforma estructural” en el sentido de los economistas de la Escuela de Chicago que culpan al desempleo actual por ser “estructural,” en el sentido de que los trabajadores ocupan empleos que no corresponden a su formación. Con ello se desvía la atención de los apremiantes problemas que son genuinamente estructurales».

Esta “explicación” de Krugman sobre las causas del desempleo se relaciona con la teoría del “salario de eficiencia” de Stiglitz, mencionada más arriba, que explica la existencia del desempleo por las deficiencias en la estructura informativa del empleo.

En el curso de su libro, Krugman, con un estilo de serie B estadounidense, acumula sofismas y datos falsos.

Por ejemplo en el párrafo “Comprender las tasas de interés”, en la página 147 de la edición argentina escribe: “Recordemos que, como vimos en el Capítulo 2, la trampa de liquidez se produce cuando, incluso con tipos de interés cero, los residentes del mundo, en su conjunto (el subrayado es nuestro), no están dispuestos a comprar tantos bienes como están intentando producir. O, lo que es equivalente: la cantidad que la gente desea ahorrar - es decir los ingresos que no desean gastar en consumo corriente - es superior a la cantidad que

las empresas están dispuestas a invertir”.

En este párrafo Krugman mete en la misma bolsa al ahorro familiar (que en las clases modestas tiende a ser inexistente) y al capital financiero improductivo y parasitario (que alcanza cifras siderales) con el denominador común de “residentes del mundo” para intentar ocultar la raíz de las crisis: la transferencia de la mayor parte de las riquezas producidas por el trabajo humano al gran capital, al financiero en particular, que se ha acentuado enormemente en los últimos treinta años. (A Krugman le “impacienta” que se hable de las crisis en general).

Su presunta preocupación por la situación de las clases populares queda al descubierto cuando en el párrafo “El problema esencial en Europa” (páginas 192 y siguientes) escribe que para hacer más competitiva la economía (por ejemplo de España, véase pág. 182 de su libro) hay que reducir los salarios manteniéndose en la zona euro o salir del euro y devaluar la moneda nacional. Según Krugman, en este último caso los salarios reales no caerían. Sólo se devaluarían con relación al euro. Todo el mundo sabe, menos Krugman, que una devaluación de la moneda nacional afecta negativamente el nivel del salario real, pues no existen economías nacionales cerradas.

Comenta Hudson: “El punto ciego de Krugman con respecto a la deuda general hace descarrilar también la teoría del comercio. Si Grecia abandona el euro y devalúa su moneda (el dracma), por ejemplo, las deudas cifradas en euros o en otra divisa fuerte aumentarán de modo proporcional. De manera que Grecia no puede marcharse sin repudiar sus deudas en la en la litigiosa economía global de hoy. Sin embargo, Krugman cree en el viejo sinsentido neoclásico según el cual todo lo que se necesita es la “devaluación” para rebajar el coste laboral interno. Es como si se mostrase indiferente al sufrimiento que impone esa austeridad, como la que sufrieron los países latinoamericanos a manos de los planes de austeridad desde 1970 en adelante. Los costes se pueden “poner bajo control ajustando los tipos de cambio”. El problema es sencillamente, por lo tanto, una cuestión de tipos de cambio (que se traduce al poco en costes laborales). La depreciación de la moneda reducirá (según la teoría del comercio de Krugman) los costes laborales y otros costes internos hasta un punto en que los gobiernos puedan exportar lo bastante no sólo para cubrir sus importaciones sino pagar sus deudas en divisas extranjeras (que se dispararán en términos de moneda local)».

Krugman insiste con la necesidad de aumentar el gasto gubernamental y en su libro (ver pág. 250) no parece desdeñar como “solución” el llamado “keynesianismo armado” es decir una carrera armamentista o la guerra. Que practican periódicamente las grandes potencias.

Un análisis crítico de las ideas de Stiglitz y Krugman puede verse en Paulo Nakatani y Rémy Herrera, Crise financière ou... de surproduction?

<http://www.ucm.es/info/ec/jec12/archivos/A1FUNDAMENTOS%20ECONOMIA%20CRITICA/ORAL/NAKATANI-HERRERA/NAKATANI-HERRERA.pdf> -

<http://www.lahaine.org/index.php?p=36958>

Sobre Stiglitz también puede leerse de Jean-Marie Harribey: Commission Stiglitz: l'économie, la montagne et la souris.

<http://alternatives-economiques.fr/blogs/harribey/2009/09/16/commission-stiglitz-l%E2%80%99economie-la-montagne-et-la-souris/>

Sobre Krugman puede leerse: de Michael Hudson, Las anteojeras económicas de Paul Krugman, Theleme, 13/06/2012 y <http://www.lahaine.org/index.php?p=62230> 13/06/12. El mismo texto en inglés: www.nakedcapitalism.com 14/05/12; de Vincenç Navarro Por qué Paul Krugman está equivocado en sus recetas para España. en SistemaDigital, 15 de abril de 2010. Y en el blog de economía del profesor Rafael Hernández Núñez, La incapacidad intelectual de un Nóbel de economía.

CALPU

<https://www.lahaine.org/mundo.php/stigliz-y-krugman-dos-de-los-principales>