

De Friedman a.....Friedman

Este próximo noviembre se cumplirán 7 años de la desaparición física de Milton Friedman, si bien ya no contamos con sus audaces artículos y entrevistas, la huella que dejó en la economía mundial y en la forma de visualizar la sociedad perdurará por siempre. Es, al menos intrigante, pensar que opinaría Friedman de la crisis mundial desencadenada en el 2008 y que aún persiste, tanto de sus causas como de las recetas que se han aplicado para tratar de contrarrestarla; constituye un campo fértil para contrastar sus ideas; más interesante aun sería presenciar cuál de los diferentes Friedman entraría en la discusión, ya que como trataremos de exponer en este artículo, hay más de un Milton Friedman, si hay, así en presente, ya que sus distintas facetas e ideas no fallecieron con él. ¿Cuáles fueron estas distintas caras de Friedman? ¿Qué motivaba sus diferencias? Tratemos de revisar con cierto detalle a Milton Malthus Friedman Stevens

El pensamiento económico moderno recuerda la historia del cristianismo en el siglo XVI. Hasta la aparición de *La Teoría General del empleo, el interés y el dinero* de John Maynard Keynes en 1936, la economía fue totalmente dominada por la ortodoxia del libre mercado. Algunos herejes se asomaron de vez en cuando, pero siempre fueron reprimidos de forma implacable. Keynes inició esta muy recurrida analogía religiosa cuando en 1936 escribió que la economía clásica "*conquistó Inglaterra tan completamente como la Santa Inquisición conquistó España.*" Y, para ponerlo claro, la economía clásica establece que la respuesta a casi todos los problemas, es dejar a las fuerzas de la oferta y la demanda hacer su trabajo, y por más de doscientos años este precepto re reguló la economía de casi-por no decir todo- el mundo

Pero la economía clásica falló en explicar, y más aún en aportar soluciones a la Gran Depresión. A mediados de la década de 1930, el dique de la ortodoxia se derrumbaba. Keynes desempeñó el papel de Lutero, proporcionando el rigor intelectual necesario para hacer de la herejía algo respetable. Aunque Keynes no fue de ninguna manera un *hombre de izquierda*, - vino a salvar el capitalismo, no a enterrarlo-, su teoría se basa en que el libre mercado no podía, por si solo, garantizar el pleno empleo, estableciendo un nuevo fundamento para la intervención del gobierno a gran escala en la economía.

Al Keynesianismo, que constituyó una gran reforma del pensamiento económico, le siguió, inevitablemente y como era de esperarse una contrarreforma. Varios economistas jugaron papeles importantes en la gran reactivación de la economía clásica entre 1950 y 2000, pero ninguno fue tan influyente como Milton Friedman. Si Keynes fue Lutero, Friedman fue Ignacio de Loyola, y como los jesuitas, los seguidores de Friedman han actuado como una especie de ejército disciplinado de fieles, encabezando un amplio, pero incompleto, retroceso de la herejía keynesiana. Para finales del siglo XX, la economía clásica había recuperado mucho, aunque no todo, su anterior dominio del pensamiento económico y Friedman merece gran parte del crédito.

Hasta aquí la analogía religiosa. La teoría económica aspira a ser una ciencia, no teología; su ámbito de influencia es terrenal, no celestial. La teoría keynesiana prevaleció inicialmente porque hizo un trabajo mucho mejor que la ortodoxia en darle sentido al mundo que nos rodea, y la crítica de Friedman a Keynes en buena medida llegó a tener tanta influencia porque identificó correctamente los puntos débiles del keynesianismo en explicar ese mundo que nos rodea. Para dejarlo perfectamente claro; aunque argumentaremos que Friedman estaba equivocado acerca de

algunos temas, y que a veces parecía menos que honesto con sus lectores, nos merece el más grande respeto y lo consideramos un gran economista y hombre de nuestros tiempos.

Milton Friedman jugó tres papeles en la vida intelectual del siglo XX. Friedman fue un economista de economistas, que desarrollo un brillante un análisis técnico, más o menos apolítico del comportamiento del consumidor y de la inflación. Fue un empresario de la políticas económicas, que pasó décadas haciendo campaña en nombre de la que creo — el monetarismo — esfuerzo que se vio recompensado cuando finalmente la Reserva Federal de USA y el Banco de Inglaterra (principalmente) adoptaron su doctrina a finales de la década de 1970, sólo para abandonarla por inviable unos años más tarde. Finalmente, hubo un Friedman ideólogo, el gran divulgador de la doctrina de libre mercado y los libertarios.

¿Era el mismo hombre el que jugó todos estos papeles? Sí y no. Todos los tres papeles están sustentados por la inquebrantable fe de Friedman en las verdades de la economía clásica de libre mercado. Por otra parte, la efectividad de Friedman como divulgador y propagandista dependía en parte, de su bien merecida reputación como un profundo conocedor y desarrollador de la teoría económica. Pero hay una diferencia importante entre el rigor de su trabajo como economista profesional y la lógica más débil, incluso a veces cuestionable, de sus pronunciamientos como intelectual. Mientras que el trabajo teórico de Friedman es universalmente admirado por los economistas profesionales, hay mucho más ambivalencia en cuanto a sus declaraciones políticas y sobre todo en la manera que las divulgó. Y hay que decir que hubo más que alguna seria duda sobre su honestidad intelectual cuando hablaba en público.

Pero vamos a mantener a raya el material cuestionable por un momento y hablar de Friedman el teórico económico. La mayor parte de los últimos dos siglos, el pensamiento económico ha sido dominado por el concepto de *Homo Economicus*. Ese ser hipotético, sabe lo que quiere; sus preferencias las puede expresar matemáticamente en términos de una "función de utilidad" y más aún toma decisiones con el fin de maximizar esa función ; la decisión de una ama de casa entre adquirir vegetales frescos o congelados, o de los inversores entre comprar acciones o divisas, se supone que se basan en comparaciones de la "utilidad marginal" o sea el valor adicional del que se benefician dichos individuos al adquirir una pequeña cantidad de las alternativas disponibles.

Pareciera osado aceptar este planteamiento. Realmente nadie, ni siquiera economistas ganadores del Nobel, toman decisiones de esa manera. No obstante, para nosotros los economistas, hombre económico es de mucha utilidad, en el entendido de que es una representación idealizada de lo que realmente pensamos que está sucediendo. Las personas tienen preferencias, aunque estas preferencias realmente no pueden ser expresadas mediante una función de utilidad precisa; generalmente la gente toma decisiones sensatas, aunque ellas no maximicen, explícitamente la utilidad. Pero no es fácil analizar el comportamiento humano sin recurrir a una simplificación estratégica, sin ella difícilmente lograremos establecer un rigor intelectual a la compleja vida económica. Por tanto, asumir que los individuos se comportan "racionalmente" ha sido una herramienta particularmente útil en economía.

Keynes ataco de forma despiadada al *Homo Economicus*, pero a menudo recurrió a factibles explicaciones psicológicas, como la motivación en la toma de decisiones de un ser racional. Las decisiones empresariales son motivadas por el "espíritu animal" del inversor; las decisiones del consumidor por una tendencia natural a gastar algo, pero no todo, aumento en sus ingresos y así sucesivamente

Friedman se opuso con firmeza a limitar el papel del hombre económico; en su ensayo de 1953 "*La Metodología de la Economía Positiva*" estableció que las teorías económicas deben ser juzgadas, no por ajustarse a las realidades psicológicas del ser humano, sino por su capacidad para predecir el comportamiento del mismo. Y sus éxitos más resonantes como teórico económico resultaron de la aplicación de la hipótesis del comportamiento racional a preguntas que otros economistas consideraban inentendibles

En su libro de 1957 *Una Teoría de la Función de Consumo*, Friedman sostuvo que la mejor forma de encontrarle sentido a la manera como los individuos decidían que y como consumían y ahorraban, no era, como Keynes firmaba, recurriendo a débiles teorizaciones psicológicas, sino más bien se debía asumir que los individuos hacen planes racionales sobre cómo gastar su riqueza a lo largo de su vida. Esto no era necesariamente una idea anti keynesiana — de hecho, el gran economista keynesiano Franco Modigliani (junto con Albert Ando) de forma independientemente y simultánea a Friedman presentó una teoría similar, aún más cuidadosa en el trato del comportamiento racional. Pero sin duda marcaron un retorno a las formas de pensar clásicas, y fueron de general aceptación. Los detalles son un bastante técnicos, pero "La Hipótesis de la Renta Permanente" de Friedman y el "Modelo de Ciclo de Vida" Ando-Modigliani resuelven varias de las aparentes paradojas acerca de la relación entre ingresos y gastos y siguen siendo, hasta la fecha, los fundamentos de cómo los economistas piensan acerca del consumo.

Solo el trabajo de Friedman acerca del comportamiento del consumo, habría sido suficiente para solidificar su reputación académica. Sin embargo, alcanzó otro triunfo similar con su aplicación de la teoría del hombre económico a la inflación. En 1958 el economista nacido en Nueva Zelanda A.W. Phillips señaló la existencia de una correlación histórica entre el desempleo y la inflación, la muy conocida Curva de Phillips, con mayor inflación asociada con menor nivel de desempleo y viceversa. De inmediato, los economistas trataron este descubrimiento como si fuese una relación confiable y estable. Esto condujo a un serio debate en cuanto a que "punto" de la Curva de Phillips debe apuntar la política oficial. ¿Por ejemplo, que tanta mayor tasa de inflación se debe aceptar con el fin de lograr un menor nivel de desempleo?

En 1967, sin embargo, Friedman dio un discurso presidencial a la American Economic Association en el que sostenía que la correlación entre inflación y desempleo, aunque era visible en los datos, no representaba un verdadero dilema, al menos no a largo plazo. "*Siempre existe*", dijo, "*una relación temporal inversa entre inflación y desempleo; no hay ningún compromiso permanente*". En otras palabras, si las autoridades intentaran mantener un nivel bajo de desempleo a través de una política inflacionaria, solo lograrían un éxito temporal. Según Friedman, el desempleo eventualmente aumentaría otra vez, aun cuando la inflación se mantuviese alta. En otras palabras, la economía entraría en la condición que Paul Samuelson más tarde denominó "estanflación".

¿Cómo llegó a Friedman a esta innovadora conclusión? Como en el caso de su trabajo sobre el comportamiento del consumidor, Friedman incorporó la noción del comportamiento racional. Argumentó que después de un período sostenido de inflación, la gente formaría sus propias expectativas de inflación y las incluiría en sus decisiones, anulando cualquier efecto positivo de la inflación sobre el empleo. Por ejemplo, una de las razones porque la inflación puede conducir a un mayor empleo es que, cuando los precios suben más rápido que los salarios, es rentable contratar más trabajadores. Pero una vez que los trabajadores entienden que el poder adquisitivo de sus salarios será erosionado por la inflación, anticiparán las expectativas de inflación en sus demandas salariales a fin de que cuando se manifieste la inflación sus salarios reales se ubiquen en los

noveles anteriores a que se efectuaron las demandas. Como resultado, después de que la inflación haya ocurrido por algún tiempo, el impulso original al empleo desaparecerá. De hecho, habrá un aumento del desempleo, si la inflación real resulta menor que las expectativas.

En el momento en que tanto Friedman como Phelps propusieron sus ideas, la economía más influyente del mundo y laboratorio de pruebas para cualquier innovación de la teoría económica, la de los Estados Unidos, tenía poca experiencia con inflaciones sostenidas. Así que tales ideas fueron realmente predicciones, más que un intento de explicar el pasado. Sin embargo, en la década de 1970, la persistente inflación permitió la confrontación de las hipótesis de Friedman-Phelps. Efectivamente, la correlación histórica entre la inflación y el desempleo se comprobó empíricamente tal y como Friedman y Phelps había predicho así: en la década de 1970, con la inflación alcanzando los dos dígitos, la tasa de desempleo fue tan alta o más alta que en los años de estabilidad de precios de la década de 1950 y 1960. La Inflación fue eventualmente controlada en la década de 1980, pero sólo después de un doloroso período de desempleo muy alto, el peor desde la gran depresión.

Al predecir el fenómeno de la estanflación, Friedman y Phelps lograron uno de los grandes triunfos de la economía moderna. Este triunfo, más que cualquier otra cosa, confirmó el estatus de Milton Friedman como gran economista de economistas, independientemente de lo que uno pueda pensar de sus otras funciones.

Algo para resaltar: aunque Friedman logró grandes progresos en la macroeconomía, aplicando el concepto de racionalidad individual, también sabía dónde parar. En la década de 1970, algunos economistas trataron de llevar aún más allá el análisis de la inflación de Friedman, argumentando que no había un uso aplicable del sacrificio entre inflación y desempleo, incluso en el corto plazo, porque la gente anticipará perfectamente (racionalmente) las acciones del gobierno y usará tal anticipación, así como la experiencia del pasado en la fijación de precios y las negociaciones salariales. Esta doctrina, conocida como "expectativas racionales" recorrió gran parte de la economía académica. Pero Friedman nunca cayó en ella. Su sentido de la realidad advirtió que esto era llevar la idea de *Homo Economicus* demasiado lejos y así quedó comprobado: el discurso de 1967 de Friedman ha superado la prueba del tiempo, mientras que las opiniones más extremas propugnadas por los teóricos de las expectativas racionales en los años setenta y ochenta no lo lograron.

En 1966, el muy admirado economista Robert Solow de MIT dijo "... *A Milton todo le recuerda a la oferta monetaria, bueno, a mí todo me recuerda el sexo pero no escribo de ello*". Durante décadas, la fama y la imagen pública de Friedman se definieron en gran medida por sus declaraciones sobre la política monetaria y su creación de la doctrina conocida como monetarismo. Es entonces sorprendente, que el monetarismo sea ahora considerado como un fracaso, de manera casi general, y que algunas de las cosas que Friedman defendió en cuanto al "dinero" y la política monetaria — a diferencia de sus aportes sobre el consumo y la inflación — parezcan haber sido engañosas y tal vez de forma deliberada.

Para entender de qué se trata el monetarismo, lo primero que necesitamos saber es que la palabra "dinero" no significa absolutamente lo mismo en *Economesa* que en cualquier otro idioma. Cuando los economistas hablan de la oferta monetaria, no significa la riqueza en el sentido habitual. Significa sólo esas formas de riqueza que puede utilizarse más o menos directamente para comprar cosas. El Papel Moneda: trozos de papel con fotos de presidentes muertos o

próceres (igualmente muertos) en ellos, es dinero; de igual forma, los depósitos bancarios que permiten hacer cheques son dinero. Pero acciones, bonos y bienes raíces no lo son, porque tienen que ser convertidos en efectivo o depósitos bancarios antes de que puedan ser utilizados para realizar compras.

Si la oferta monetaria consistiese exclusivamente de moneda, estaría bajo el control directo del gobierno — o, más precisamente, del banco central, entidad monetaria que, al igual que su contraparte en USA, la Reserva Federal, está algo separado (al menos en teoría) del gobierno en sí. El hecho de que la oferta monetaria también incluya los depósitos bancarios hace a la realidad más complicada. El banco central tiene control directo solamente sobre la "base monetaria" — la cantidad de moneda en circulación, el papel moneda que los bancos mantengan en sus bóvedas y de depósitos que los bancos mantengan en el Banco Central, pero no sobre los depósitos que la gente mantenga en los bancos. En circunstancias normales, sin embargo, el control directo del Banco Central sobre la base monetaria es suficiente para permitirle controlar la oferta monetaria total.

Antes de Keynes, los economistas consideraban a la oferta de dinero una herramienta principal de la gestión económica. Pero Keynes sostenía que bajo condiciones de depresión, cuando las tasas de interés son muy bajas, los cambios en la oferta monetaria tienen poco efecto sobre la economía. La lógica era la siguiente: cuando las tasas de interés son 4 o 5 por ciento, nadie quiere mantener efectivo inactivo. Pero en una situación como la de 1935, cuando la tasa de interés de las Letras del Tesoro a tres meses era sólo 0,14%, había muy pocos incentivos para asumir el riesgo de poner dinero a trabajar. El Banco Central puede tratar de estimular la economía mediante la impresión de grandes cantidades adicionales de papel moneda; pero si la tasa de interés es muy baja el efectivo adicional probablemente languidezca en las bóvedas del Banco o debajo de colchones. Así, Keynes sostenía que la política monetaria, un cambio en la oferta monetaria, sería ineficaz en manejar la economía. Y es por ello que Keynes y sus seguidores creían que la política fiscal — en particular, un aumento en el gasto del gobierno — era la única y necesaria vía para lograr que los países salieran de la gran depresión.

¿Por qué es importante esto? La política monetaria es una forma altamente tecnocrática, rápida y en su mayoría apolítica (al menos eso es lo deseable) de intervención estatal en la economía. Si el Banco Central decide aumentar la oferta de dinero, lo único que hace es comprar de los bancos, en el mercado secundario, algunos bonos privados o públicos, pagándolos mediante abonos a las cuentas de reserva de los bancos, en efecto, todo lo que el Banco Central tiene que hacer es usar sus reservas de papel moneda o imprimir algo más de base monetaria. Por el contrario, la política fiscal involucra mucho más profundamente al gobierno en la economía, a menudo en decisiones cargadas de juicios de valor; si los políticos deciden utilizar las obras públicas para promover el empleo, necesitan decidir qué construir, donde y para quien. Economistas pro libre mercado, por tanto, tienden a creer que la política monetaria es todo lo que se necesita para regular la economía; por el contrario, aquellos con un deseo de ver un gobierno más activo tienden a creer que la política fiscal es esencial.

El pensamiento económico después del triunfo de la Revolución keynesiana reflejado, por ejemplo, en las primeras ediciones del famoso libro de texto de Paul Samuelson, dio prioridad a la política fiscal, mientras que la política monetaria fue relegada al margen. Como Friedman dijo en su discurso de 1967 ante la American Economic Association: *La amplia aceptación de estas opiniones [keynesianas] dentro de la profesión económica significó, que por cerca de dos décadas,*

la política monetaria fuese considerada por todos, con la excepción de algunas almas reaccionarias, como obsoleta dentro del nuevo conocimiento económico. El dinero no importaba.

Aunque esto puede haber sido una exageración, la política monetaria si fue relativamente menospreciada durante las décadas de los años 1940 y 1950. Friedman, sin embargo, llevo a cabo una cruzada (no puedo evitar las analogías religiosas) en favor de la propuesta de que el dinero importaba, y que de hecho importaba demasiado, que culminó con la publicación, junto con Anna Schwartz de la *Historia monetaria de los Estados Unidos, 1867–1960*, en 1963

Aunque la *Historia monetaria* es una obra extensa, de un valor académico extraordinario, cubriendo un siglo de evolución monetaria, su discusión más influyente y controvertida se centró en la Gran Depresión. Friedman y Schwartz afirmaron haber refutado el pesimismo de Keynes sobre la efectividad de la política monetaria en condiciones de depresión. “*La contracción de la economía*”, declararon, “*es en realidad un trágico testimonio a la importancia de las fuerzas monetarias.*”

Pero ¿qué quisieron decir con eso? Desde un principio, la posición de Friedman-Schwartz parecía un poco endeble. Y con el tiempo, lejos de ganar en sutileza, la interpretación histórica de Friedman se volvió mas cruda y finalmente comenzó a parecer — no hay ninguna otra manera de decirlo — intelectualmente deshonesto.

En la interpretación de los orígenes de la depresión, la distinción entre la base monetaria (moneda más las reservas bancarias), que el Banco Central, en este caso la Reserva Federal, controla directamente y la oferta monetaria (papel moneda y depósitos bancarios) es crucial. La base monetaria aumentó durante los primeros años de la gran depresión, pasando de un promedio de \$6,05 billones en 1929 a un promedio de \$7,02 billones en 1933. Pero la oferta monetaria cayó bruscamente, de \$26,6 billones a \$19,9 billones. Esta divergencia refleja, principalmente las consecuencias de la ola de quiebras bancarias de 1930–1931: a medida que el público perdió fe en los bancos, la gente comenzó a mantener su riqueza en efectivo en lugar de depósitos bancarios y los bancos que sobrevivieron comenzaron a mantener grandes cantidades de reservas de efectivo en lugar de prestarlo, para evitar el peligro de una corrida bancaria. El resultado fue mucho menos préstamos y por lo tanto mucho menos gasto, de lo que hubiese sucedido si el público hubiese seguido depositando su dinero en los bancos y los bancos hubiesen continuado prestando a las empresas. Y puesto que el colapso del gasto fue la causa inmediata de la depresión, el repentino deseo, tanto a particulares como de los bancos, de tener más efectivo, sin duda, agravó la crisis.

Friedman y Schwartz afirmaban que la caída en la oferta monetaria convirtió lo que podría haber sido una recesión ordinaria en una depresión catastrófica, en sí mismo un punto discutible. Pero incluso si, en bien de la discusión, concedemos ese punto, debemos preguntarnos si a la Reserva Federal, que después de todo, **aumentó** la base monetaria, puede ser responsable de haber provocado la caída en la oferta monetaria total. Por lo menos inicialmente, Friedman y Schwartz no dijeron eso. Lo que dijeron en cambio fue que la Reserva Federal *podría haber evitado* la caída en la oferta monetaria, en particular acudiendo al rescate de los bancos en problemas durante la crisis de 1930–1931. Si la Reserva Federal hubiese acudido prontamente a prestar dinero a los bancos en problemas, la ola de quiebras bancarias podría haberse prevenido, lo que a su vez podría haber evitado tanto la decisión del público de mantener efectivo en lugar de depósitos

bancarios como la preferencia de los bancos sobrevivientes en almacenar efectivo en sus bóvedas, en lugar de efectuar préstamos. Y esto, a su vez, podría haber evitado lo peor de la depresión.

Una analogía puede ser útil aquí. Supongamos que se desata una epidemia de gripe, y un análisis posterior sugiere que una actuación determinada por parte de las autoridades sanitarias habría contenido la epidemia. Sería más que justo culpar a los funcionarios por no tomar las medidas adecuadas. Pero sería muy audaz decir que el gobierno *causó* la epidemia, o usar el fracaso en la actuación de las autoridades sanitarias públicas como una demostración de la superioridad del libre mercado sobre el gobierno intervencionista

Sin embargo, muchos economistas y un número aún mayor de simples lectores, han tomado el relato de Friedman y de Schwartz como base para afirmar que la Reserva Federal causó la Gran Depresión — que la depresión es, en cierto sentido, una demostración de los males de un gobierno excesivamente intervencionista. Como hemos dicho, en años posteriores, las afirmaciones de Friedman se volvieron cada vez más crudas, como si tratara de para alimentar tal interpretación errónea. En su discurso presidencial de 1967 declaró que "*las autoridades monetarias de Estados Unidos siguieron políticas altamente deflacionistas*", y que la base monetaria cayó "*porque el sistema de Reserva Federal forzó o permitió una fuerte reducción en la base monetaria, porque no logró ejercer las responsabilidades que le fueron encomendadas*", una extraña afirmación teniendo en cuenta que la base monetaria, como hemos visto, aumentó mientras la oferta de dinero caía. (Friedman puede haberse referido a un par de ocasiones a lo largo de la Gran Depresión en que la base monetaria disminuyó modestamente durante breves períodos, pero aun así su declaración fue, en el mejor de los casos, altamente engañosa).

En 1976, Friedman declaraba en *Newsweek* que "*la verdad elemental es que la gran depresión fue producida por la mala gestión de gobierno*," una declaración que sus lectores seguramente interpretaron como que la depresión no habría sucedido si el gobierno no hubiese intervenido, cuando en realidad lo que Friedman y Schwartz afirmaban era que el gobierno debía haber sido más activo, no menos.

¿Por qué las disputas históricas sobre el papel de la política monetaria en la década de 1930 tuvieron tanta relevancia en la década de los años sesenta? En parte porque alimentó la agenda antigubernamental de Friedman, que trataremos más adelante. Pero la aplicación más directa era la defensa del monetarismo de Friedman. Según esta doctrina, la Reserva Federal debía mantener el crecimiento de la oferta monetaria a un ritmo constante y bajo, de alrededor del 3 por ciento al año y no se debía desviar de este objetivo, sin importar lo que estuviese sucediendo en la economía. La idea era poner la política monetaria en piloto automático, eliminando cualquier discreción por parte de funcionarios del gobierno.

La defensa de Friedman del monetarismo fue en parte económica, en parte política. Argumentaba que un crecimiento estable en la oferta monetaria, conduciría a una economía razonablemente estable. Nunca afirmó que su teoría eliminaría las recesiones, pero sí que las desviaciones en la senda de crecimiento de la economía serían lo suficientemente pequeñas para ser tolerables, por lo tanto, la afirmación de que la gran depresión no habría sucedido si la Reserva Federal hubiese seguido su regla monetaria. Y junto con esta fe inexpugnable en la estabilidad de la economía bajo una regla monetaria estaba el desprecio incondicional de Friedman en la capacidad de los funcionarios de la Reserva Federal para hacer un mejor trabajo si se les concedía discrecionalidad de actuación. La principal evidencia de Friedman para demostrar la falta de fiabilidad en la Reserva

Federal fue, por supuesto, la Gran Depresión, pero Friedman se atrevió, con éxito, a señalar a muchos otros ejemplos de políticas que salieron mal. *"Una regla monetaria"*, escribió en 1972, *"aislaría a la política monetaria tanto del poder arbitrario de un pequeño grupo de hombres no sujetos a control por parte del electorado, como de las presiones a corto plazo de las políticas partidistas."*

El Monetarismo fue una fuerza poderosa dentro del debate económico por cerca de tres décadas luego de que Friedman propuso la doctrina en su libro *Un Programa de Estabilidad Monetaria* (1959). Hoy, sin embargo, es una sombra de su antiguo ser, por dos razones principales.

En primer lugar, cuando los Estados Unidos y el Reino Unido intentaron implementar el monetarismo a finales de la década de 1970, ambos experimentos fracasaron: en ninguno de los dos países el crecimiento estable y sostenido en la oferta monetaria pudo prevenir graves recesiones. La Reserva Federal adoptó oficialmente metas monetarias tipo Friedman en 1979, pero las abandonó de facto en 1982 cuando la tasa de desempleo alcanzó los dos dígitos. Este abandono se hizo oficial en 1984 y desde entonces la Reserva Federal se ha manejado con el tipo de ajuste discrecional que Friedman tanto atacó. Por ejemplo, la Reserva Federal respondió a la recesión de 2001 recortando las tasas de interés y permitiendo que la oferta de dinero creciera a tasas que a veces superaron el 10 por ciento anual. Una vez que la Reserva Federal comprobó que la recuperación era sólida, invirtió el curso, elevando las tasas de interés y permitiendo que el crecimiento de la oferta de dinero bajase a niveles cercanos a cero.

En segundo lugar, desde la década de 1980 hasta 2008 la Reserva Federal y sus homólogos de otros países han hecho un trabajo razonablemente bueno, socavando la representación de Friedman de que los banqueros centrales eran irremediables incapaces. La inflación se ha mantenido baja, las recesiones, excepto en Japón, a la cual nos referiremos luego — fueron hasta 2008 relativamente breves y superficiales. Y todo esto sucedió a pesar de las fluctuaciones en el suministro de dinero que horrorizó a los monetaristas y los llevaron — Friedman incluido — a predecir desastres que no se materializaron.

Para 2004, economistas muy conservadores como los del equipo del presidente Bush hacían públicas (Informe Económico del Presidente) afirmaciones tan anti-monetaristas como *"una política monetaria agresiva"* — *no estable, constante y adaptable, pero agresiva* — *"puede reducir la profundidad de una recesión"*.

Ahora, una palabra sobre Japón. Durante la década de 1990, Japón experimentó a una especie de reedición en menor escala de la gran depresión. La tasa de desempleo nunca alcanzó niveles de depresión, gracias al gasto en obras públicas que se llevó a cabo, con menos de la mitad la población, Japón vertió más concreto anual que USA durante tal década. Pero las condiciones de muy bajas tasas de interés de la Gran Depresión resurgieron en el Japón de los 90 en su totalidad. En 1998 la tasa overnight, la tasa de préstamos entre bancos, fue literalmente cero.

Y bajo esas condiciones, la política monetaria resultó ser tan ineficaz como Keynes había sostenido en la década de 1930. El Banco de Japón, (su banco central), podía y de hecho lo hizo, aumentar la base monetaria. Pero los yenes adicionales fueron retenidos, no circularon. De hecho, el Banco de Japón se encontró incapaz de aumentar la oferta de dinero tanto como quería. Inyectó grandes cantidades de efectivo, creció el circulante, pero las medidas más amplias de la oferta monetaria crecieron muy poco. Finalmente, hace unos 11 años se inició una leve recuperación

económica, impulsada por una reactivación de la inversión de las empresas para aprovechar nuevas oportunidades tecnológicas. Pero la política monetaria nunca fue capaz de conseguir cualquier tipo de empuje.

En efecto, Japón en la década de los noventa ofreció una nueva oportunidad para contrastar las opiniones de Friedman y Keynes respecto a la efectividad de la política monetaria en condiciones de depresión. Y los resultados claramente apoyaron el pesimismo de Keynes, en lugar del optimismo de Friedman.

En 1946 Milton Friedman hizo su debut como un divulgador de la economía de libre mercado con un folleto titulado "Azoteas o Techos: El Problema Actual de la Vivienda" en coautoría con George J. Stigler, quien se le uniría más tarde en la Universidad de Chicago. El folleto, un ataque a los controles de alquiler que estaban todavía en plena implementación desde el final de la II Guerra Mundial, fue publicado por la Fundación para la Educación Económica, una organización dedicada a la propagación de las ideas libertarias. Esta primera incursión en la popularización de las ideas de libre mercado marcaría de dos formas el rumbo intelectual de Friedman en las siguientes décadas

En primer lugar, el panfleto demostró la voluntad especial de Friedman para llevar las ideas de libre mercado más allá de sus límites lógicos. Ni la idea de que los mercados son maneras eficientes para asignar bienes escasos ni la proposición de que los controles de precios crean escasez e ineficiencia eran nuevas. Pero muchos economistas, por temor a la reacción violenta contra un repentino aumento de alquileres, habrían propuesto una especie de transición gradual a la desregulación. Friedman y Stigler descartaron tales preocupaciones aun cuando ellos mismos estimaban el impacto inicial de la desregulación del sector en un 30%.

En las siguientes décadas, esta línea única de pensamiento se convertiría en la marca distintiva de Friedman. Una y otra vez, abogó por soluciones de mercado a los problemas, tanto de educación, como de asistencia médica, hasta del comercio ilegal de drogas — e en el que casi todo el mundo coincidía en que se requería una amplia intervención oficial. Algunas de sus ideas han recibido una amplia aceptación, como la sustitución de normas rígidas sobre la contaminación con un sistema de permisos de contaminación que las empresas son libres de comprar y vender (¿Kioto? Nada que ver). Algunos, como los vales escolares, son ampliamente apoyados por el movimiento conservador más radical como el Tea Party pero no han conseguido mucho apoyo político más allá. Y algunas de sus propuestas, como eliminar procedimientos de concesión de licencias para los médicos y la abolición de la FDA (organismo que regula la producción y comercialización de alimentos y medicamentos en USA), se consideran extravagantes, incluso por la mayoría de los estamentos conservadores.

En segundo lugar, el panfleto demostró las bondades de Friedman como divulgador. Sus escritos son maravillosamente punzantes y astutos. No hay ninguna jerga inentendible; los puntos se resaltan con ejemplos del mundo real muy inteligentemente escogidos, que van desde la rápida recuperación de San Francisco del terremoto de 1906 a la difícil situación de un veterano de 1946, recién dado de baja, buscando en vano un lugar decente para vivir, o como el famoso caso del "lápiz amarillo" que aún no siendo de su autoría Friedman lo utilizó maravillosamente combinado sus dotes de economista, orador y actor de una forma más que impresionante. El mismo estilo, acompañado de video, marcaría su célebre y popular serie de televisión de 1980 *Free to Choose*.

Probablemente la gran oscilación hacia políticas de laissez-faire que tuvo lugar alrededor del mundo en los años 70 habría sucedido, incluso si no hubiera habido ningún Milton Friedman. Pero su incansable, brillante y eficaz campaña en nombre del libre mercado sin duda ayudó a acelerar el proceso, tanto en los Estados Unidos como alrededor del mundo. En todos los aspectos, proteccionismo vs. libre comercio; regulación frente desregulación; salarios establecidos por negociación colectiva y salarios mínimos frente a los salarios establecidos por el mercado, el mundo se movió fuertemente en la dirección de Friedman- Pero aún más sorprendente que sus logros en términos de cambios en las políticas ha sido la transformación que generó en el pensamiento laico. Muchas personas influyentes a nivel mundial se han convertido a la forma de pensar de Friedman de forma tal que los cambios que propone en las políticas se venden como un cambio beneficioso para todos. ¿Pero es así?

Consideremos primero el desempeño macroeconómico de la economía estadounidense. Veamos los datos sobre los ingresos reales, es decir, ingresos ajustados por inflación — de las familias estadounidenses desde 1947 hasta 2007. Durante la primera mitad de ese tramo de cincuenta y ocho años, desde 1947 a 1976, Milton Friedman fue una voz que clamaba en el desierto, sus ideas, ignoradas por las autoridades. Pero la economía, a pesar de todas las ineficiencias que lamentó, logró importantes mejoras en el nivel de vida de la mayoría de los estadounidenses: el ingreso real promedio se duplicó. Por el contrario, el período desde 1976-2007 fue uno de aceptación mayoritaria de las ideas de Friedman; durante tal periodo, aunque aun quedaban muchas evidencias de intervención del gobierno, demasiadas para él y sus seguidores, no hay ninguna duda de que las políticas de libre mercado se generalizaron. Pero los aumentos en los niveles de vida han sido mucho menos sólidos de lo que eran durante el período anterior: el crecimiento en el ingreso real promedio fue sólo de alrededor del 23 por ciento entre 1976 y 2007. Mucho peor es el panorama si lo llevamos al 2008. La desregulación de los mercados financieros, que sin duda hubiese complacido sobremanera a Friedman, fue el motor principal de la mayor crisis mundial desde la Gran depresión. Tan profunda ha sido la influencia de las ideas de Friedman, que la mayor desregulación financiera en los últimos 70 años de historia en los Estados Unidos la llevo a cabo un gobierno liberal (que no libertario)

Parte de la razón por la que la segunda generación de la posguerra no haya prosperado tanto como la primera se debe a que disfrutaron de una menor tasa de crecimiento económico — un hecho que puede resultar una sorpresa para quienes suponen que la tendencia hacia el libre mercado ha rendido grandes beneficios económicos. Pero otra importante razón para el retraso en el nivel de vida de las familias es el espectacular aumento en la desigualdad económica: Durante el desarrollo de la primera generación de la posguerra el crecimiento del ingreso se extendió ampliamente entre la población, pero desde finales de los setenta el ingreso promedio, los ingresos de la familia típica, ha aumentado sólo un tercio de lo que ha crecido el ingreso medio, que incluye los ingresos crecientes de la pequeña minoría en la parte superior.

Esto plantea un punto interesante. Milton Friedman a menudo aseguró que no se requerían instituciones ni legislaciones especiales, como los salarios mínimos o los sindicatos, para asegurar que los trabajadores compartieran los beneficios del crecimiento económico. En 1976 le dijo a sus lectores de *Newsweek* que los cuentos de las maldades realizadas por los *barones ladrones* eran puro mito: *No hay probablemente ningún otro período en la historia, en este o cualquier otro país, en el que el hombre ordinario haya experimentado un aumento tan grande en su nivel de vida como en el periodo comprendido entre la Guerra Civil y la Primera Guerra Mundial, cuando el individualismo desenfrenado era más robusto.*

(¿Y qué del notable tramo de treinta años después de la Segunda Guerra Mundial, que abarca gran parte de la carrera de Friedman?) Sin embargo en las décadas que siguieron a este pronunciamiento, a medida que se permitió que el salario se rezagara con respecto a la inflación y los sindicatos en gran parte desaparecieron como un factor importante en el sector privado, los estadounidenses vieron como sus fortunas crecieron desfasadas con respecto al crecimiento de la economía en su conjunto. ¿Fue Friedman demasiado optimista acerca de la generosidad de la mano invisible?

Para ser justos, hay muchos factores que afectan tanto el crecimiento económico como la distribución del ingreso, así que no podemos culpar las políticas tipo Friedman de todas las decepciones. Sin embargo, la hipótesis de que el giro hacia políticas de libre mercado hizo grandes cosas para la economía y la calidad de vida de los individuos comunes, es mayormente refutada por los datos reales.

En su revisión de 1965 de la *Historia Monetaria* de Friedman y Schwartz, el economista de Yale y Premio Nobel James Tobin suavemente reprendió a los autores por ir demasiado lejos. Escribió: "*Consideremos las siguientes tres proposiciones. El dinero no importa. Es muy importante. El dinero es lo único que importa. Es muy fácil deslizarse de la segunda proposición a la tercera*". Y agregó que "*en su celo y exuberancia Friedman y sus seguidores a menudo hicieron precisamente eso*".

Una secuencia similar parece haber ocurrido en la defensa de Friedman del laissez-faire. A raíz de la gran depresión, muchos decían que los mercados no funcionaban. Friedman tuvo el coraje intelectual de decir que los mercados también pueden funcionar, y su estilo particular, así como su habilidad para generar evidencias le hizo el mejor vocero de las virtudes del libre mercado desde Adam Smith. Pero divagó demasiado fácilmente, entre afirmaciones de que los mercados funcionan siempre y que sólo los mercados funcionan. Es extremadamente difícil encontrar casos en los que Friedman haya reconocido la posibilidad de que los mercados podían fallar, o que la intervención del gobierno podría ser útil.

El absolutismo del laissez-faire de Friedman contribuyó a crear un clima intelectual en que la fe en los mercados y el desdén por el gobierno a menudo superaban las evidencias empíricas. Los países en desarrollo se apresuraron a abrir sus mercados de capitales, a pesar de las advertencias de que esto podría exponerlos a las crisis financieras; entonces, cuando como era de esperarse, las crisis llegaban, muchos observadores culpaban a los gobiernos de los países, no la inestabilidad de los flujos internacionales de capitales. Ciertas desregulaciones como la de la electricidad en algunos estados americanos fueron llevadas a cabo a pesar de las claras advertencias sobre los problemas que el poder monopólico podría generar; de hecho, aun en plena crisis de electricidad de California, la mayoría de los comentaristas desestimaron las preocupaciones sobre la fijación fraudulenta de precios y las clasificaron como salvajes teorías de conspirativas. Los conservadores siguen insistiendo en que el libre mercado es la respuesta a la crisis sanitaria, a pesar de la abrumadora evidencia en su contra.

Lo extraño del absolutismo de Friedman sobre las virtudes de los mercados y los vicios del gobierno es que en su trabajo como economista de economistas era realmente un modelo de moderación. Como se señaló anteriormente, hizo grandes contribuciones a la teoría económica haciendo hincapié en el papel de la racionalidad individual, pero a diferencia de algunos de sus colegas, sabía dónde parar. ¿Por qué no ejerció la misma moderación en su papel como un intelectual?

La respuesta, supongo, es que quedó atrapado en un papel esencialmente político. Milton Friedman el gran economista podía reconocer, de hecho lo hizo, la ambigüedad. Pero Milton Friedman el gran campeón del libre mercado se esperaba que predicara la fe verdadera, nunca expresar dudas. Y terminó jugando el papel que esperaban sus seguidores. Como resultado, con el tiempo, la iconoclastia refrescante del inicio de su carrera se fue endureciendo en una rígida defensa de lo que se había convertido en la nueva ortodoxia.

A la larga, los grandes hombres son recordados por sus virtudes, no por sus debilidades, y Milton Friedman fue un gran hombre— un hombre de coraje intelectual que fue uno de los más importantes pensadores económicos de todos los tiempos y posiblemente el más brillante comunicador de ideas económicas al público en general que jamás haya vivido. Pero hay buenas razones para afirmar que, al final, fue demasiado lejos, tanto en la doctrina como en sus aplicaciones prácticas. Cuando Friedman estaba comenzando su carrera como un intelectual, el momento era ideal para una contrarreforma del keynesianismo y para todo lo que en efecto sucedió. Pero lo que el mundo necesita ahora, pensamos, es un contra-contrarreforma.