



ECONOMÍA

PARA EL 99% DE LA POBLACIÓN



HA-JOON CHANG

se

La economía es demasiado importante para dejarla en manos de los economistas. Por eso, en esta irreverente introducción, Ha-Joon Chang presenta las distintas teorías económicas con las fortalezas y las debilidades de cada una, y explica por qué no hay una sola manera de explicar el comportamiento de la economía.

El prestigioso economista de Cambridge desmonta los tópicos existentes y expone la diversidad de fuerzas que juegan un papel en la economía. Así nos otorga las herramientas necesarias para entender un mundo cada vez más global e interconectado que a menudo obedece los dictados económicos. Desde el futuro del euro, la desigualdad en China o el estado de la industria americana, «Economía para el 99% de la población» es una guía concisa y amena a los fundamentos económicos que ofrece un retrato claro y completo de la economía global y de cómo influye en nuestra vida cotidiana.



Ha-Joon Chang

Economía para el 99% de la población

ePub r1.0

Un_Tal_Lucas 18.04.2017

Título original: *Economics: The User's Guide*

Ha-Joon Chang, 2014

Traducción: Teresa Beatriz Arijón

Editor digital: Un_Tal_Lucas

ePub base r1.2



A mis padres

Agradecimientos

En el otoño de 2011, Penguin me planteó por primera vez la idea de escribir una introducción a la economía y las ciencias económicas que resultara accesible a un público lector lo más amplio posible a través de quien era mi editor en aquella época, Will Goodlad. Actualmente Will se dedica a otros asuntos, pero aun así sus aportaciones fueron fundamentales para la organización y redacción de este libro, a pesar de hallarse embarcado en una etapa intensa de sus nuevas ocupaciones.

No podría haber escrito este libro sin el generoso apoyo de Laura Stickney, mi editora. Supongo que no fue fácil para ella, puesto que tuvo que soportar largos períodos de silencio y numerosas reelaboraciones de los primeros capítulos. Sin embargo, tuvo fe en mí y me apoyó durante el proceso, limitando al mínimo sus intervenciones, estimulándome con discreción y brindándome una inmensa cantidad de consejos excelentes, tanto sobre temas específicos como sobre asuntos editoriales. Solo tengo palabras de agradecimiento para ella.

Ivan Mulcahy, mi agente literario, hizo aportaciones de suma importancia, como de costumbre. En particular, sus sugerencias sobre el primer borrador, bastante incompleto, hicieron que el libro volviera a cobrar vida precisamente cuando el proceso de escritura corría el peligro de perder impulso y yo corría el peligro de perder la fe en lo que intentaba escribir.

Peter Ginna, mi editor en Estados Unidos, hizo asimismo aportaciones de gran relevancia, sobre todo en la etapa final de la redacción.

Muchos amigos me ofrecieron ayuda y estímulo, pero tres de ellos merecen una mención especial. Duncan Green, William Milberg y Deepak Nayyar leyeron todos los capítulos (en algunos casos tuvieron que leer más de una

versión de un mismo capítulo) y efectuaron comentarios extremadamente útiles. También me brindaron apoyo moral durante las etapas difíciles del proyecto, que fueron muchas.

Felix Martin hizo contribuciones muy importantes sobre la estructura desde el principio, cuando el libro no era sino un proyecto. También leyó varios capítulos e hizo comentarios sumamente útiles. Finlay Green tuvo la amabilidad de leer la mayoría de los capítulos y sugirió diversas maneras de mejorar mi estilo para volverlo más accesible y ameno.

También quiero dar las gracias a todas las personas que leyeron distintas versiones de la obra o diversos capítulos e hicieron comentarios útiles. Por orden alfabético, se trata de Jonathan Aldred, Antonio Andreoni, John Ashton, Roger Backhouse, Stephanie Blankenberg, Aditya Chakraborty, Hasok Chang, Victoria Chick, Michele Clara, Gary Dymski, Ilene Grabel, Geoffrey Hodgson, Adriana Kocornik-Mina, David Kucera, Costas Lapavitsas, Sangheon Lee, Carlos López Gómez, Tiago Mata, Gay Meeks, Seumas Milne, Dimitris Milonakis, Brett Scott, Jeff Sommers, Daniel Tudor, Bashkar Vira y Yuan Yang.

Mi estudiante de doctorado y asistente de investigación, Ming Leong Kuan, fue extremadamente eficiente y creativo a la hora de recabar y procesar la información necesaria. Dada la importancia que otorgo a las «cifras de la vida real» en este libro, debo afirmar que la ayuda de Ming Leong fue esencial para que la obra llegara a ser lo que es.

Durante los dos años que me llevó la redacción de este libro, mi esposa, Hee-Jeong, mi hija Yuna y mi hijo Jin-Gyu sufrieron bastante, pero me brindaron muchísimo amor y un apoyo constante. Hee-Jeong y Yuna leyeron varios capítulos y realizaron comentarios sumamente útiles. Jin-Gyu me recordó todo el tiempo que existen cosas mucho más importantes en la vida que la economía, entre ellas el doctor Who, Hercule Poirot y Harry Potter.

La pequeña familia que tengo en Inglaterra no tendría esa solidez que afortunadamente la caracteriza sin el amor de nuestros familiares coreanos. Mis suegros nos dieron muchísimo cariño y apoyo. Mis padres, por su parte, han sido una constante fuente de amor y estímulo para nosotros. Sobre todo, yo no sería quien soy de no haber sido por el sacrificio y el amor de mis padres. Este libro se lo dedico a ellos.

PRÓLOGO

¿Por qué tomarse la molestia?

¿POR QUÉ ES NECESARIO APRENDER ECONOMÍA?

¿Por qué la economía despierta tan poco interés en la gente?

Dado que eligió este libro, es probable que usted tenga al menos un interés pasajero en la economía. Sin embargo, también es probable que su lectura lo perturbe un poco. Se supone que la economía es difícil; tal vez no tanto como la física, pero sí lo bastante exigente. Más de un lector seguramente recordará haber oído en la radio a algún economista dando una explicación que le parecía cuestionable y aun así haberla aceptado porque, después de todo, el experto era él y uno ni siquiera se había leído un buen libro de economía.

Pero ¿es realmente tan difícil la economía? No tiene por qué serlo... si es explicada en términos claros y simples. En mi libro anterior, *23 cosas que no te cuentan sobre el capitalismo*, me metí en camisa de once varas al afirmar que el 95 por ciento de la economía es sentido común, pero que se hace que parezca difícil mediante jergas y muchas matemáticas.

La economía no es la única disciplina que les parece difícil a los no iniciados. En todas las profesiones que implican una cierta competencia técnica —ya se trate de la economía, la fontanería o la medicina—, las jergas que facilitan la comunicación en el ámbito profesional la dificultan con los no iniciados. Desde una perspectiva un tanto más cínica, todas las profesiones técnicas tienen un interés manifiesto en parecer más complicadas de lo que en realidad son, para de ese modo justificar los elevados honorarios que cobran los profesionales por sus servicios.

Aun teniendo en cuenta todo esto, cabe señalar que la economía ha tenido un éxito enorme a la hora de lograr que el público en general se resista a adentrarse en sus dominios. A pesar de no tener la formación ni los conocimientos adecuados, la gente suele expresar opiniones tajantes sobre toda clase de cosas: el cambio climático, el matrimonio homosexual, la guerra de Irak, las centrales nucleares... Pero, en lo que atañe a la economía, muchos sencillamente no tienen el menor interés; por no mencionar que tampoco tienen opiniones firmes al respecto. ¿Cuándo fue la última vez que participó en una discusión sobre el futuro del euro, la desigualdad en China o las perspectivas de la industria manufacturera estadounidense? Estos temas pueden tener un

fuerte impacto sobre su vida, cualquiera que sea su lugar de residencia, puesto que afectan —de manera positiva o negativa— a sus expectativas laborales, a su salario y en última instancia a su jubilación. No obstante, es hart probable que no se haya detenido a pensar en ellos.

El hecho de que los temas económicos carezcan de ese atractivo visceral que poseen otras cuestiones —el amor, los desplazamientos y el desarraigo, la muerte y la guerra— explica este (por lo demás curioso) estado de cosas. Se debe principalmente a que, sobre todo en las últimas décadas, a la gente se la indujo a creer que, al igual que la física o la química, la economía es una «ciencia» que tiene una única respuesta correcta para todo. Por eso mismo, los legos tendrían que avenirse a aceptar el «consenso profesional» y dejar de pensar en ello. Gregory Mankiw, profesor de economía de Harvard y autor de uno de los textos más populares sobre economía, afirma lo siguiente: «A los economistas les gusta hacerse pasar por científicos. Lo sé porque yo mismo lo hago con frecuencia. Cuando doy clase a los estudiantes universitarios, describo premeditadamente el campo de la economía como una ciencia para que ningún novato en estas lides piense que se ha embarcado en una empresa académica de mala muerte»^[1].

Sin embargo, como podrá apreciarse durante la lectura de este libro, la economía nunca podrá ser una ciencia en el sentido en que lo son la química o la física. Existen muchos tipos diferentes de teoría económica, y cada una enfatiza aspectos diferentes de una realidad compleja emitiendo diferentes juicios morales y políticos y extrayendo conclusiones también distintas. Más aún: las teorías económicas fracasan constantemente a la hora de predecir acontecimientos en el mundo real, incluso en aquellas áreas en las que se especializan, en particular porque los seres humanos —a diferencia de las moléculas químicas o los objetos físicos— tienen voluntad propia y libre albedrío^[2].

Si la economía no posee una única respuesta correcta para sus interrogantes, entonces no podemos dejarla exclusivamente en manos de los expertos. Eso equivale a decir que todo ciudadano responsable necesita aprender un poco de economía, pero con esto no pretendo insinuar que deba abrir un manual voluminoso e incorporar un punto de vista económico en particular. Lo que en realidad necesita es aprender economía para poder

reconocer los diferentes tipos de argumentos económicos y desarrollar la facultad crítica de juzgar cuál de ellos tiene más sentido en una circunstancia económica dada y en función de una serie de valores morales y metas políticas (nótese que no he dicho «cuál de ellos es correcto»). Para eso se necesita un libro que aborde y analice la economía de una manera aún inexplorada; algo que, creo, este libro hace.

¿En qué se diferencia este libro?

¿En qué se diferencia este libro de otros textos introductorios a la economía?

Una primera diferencia es que yo me tomo en serio a mis lectores. Lo digo en serio. Este libro no pretende ser una versión digerida y digerible de alguna complicadísima verdad eterna. Presento a mis lectores numerosas maneras distintas de analizar los sistemas económicos y la economía porque estoy convencido de que son perfectamente capaces de discernir entre diferentes enfoques. No rehúyo discutir los temas metodológicos más fundamentales de la economía; por ejemplo, si puede ser una ciencia o qué papel desempeñan en ella los valores morales. Siempre que sea posible, intento revelar los supuestos subyacentes a las diferentes teorías económicas para que los lectores puedan juzgar por sí mismos el realismo y la verosimilitud de cada una. También les planteo a mis lectores cómo se definen y se agrupan las cifras en economía y los insto a no tomárselas como algo objetivo, como el peso de un elefante o la temperatura de una olla de agua⁽¹⁾. En suma, intento explicarles cómo pensar en vez de decirles qué pensar.

Instar al lector a realizar un análisis más profundo, sin embargo, no implica que el libro tenga que ser difícil. Aquí no hay nada que los lectores no puedan comprender, siempre y cuando tengan completados los estudios de secundaria. Lo único que les pido es curiosidad para descubrir lo que ocurre realmente y paciencia para leer simultáneamente algunos párrafos.

Otra diferencia crucial respecto a otros libros de economía es que el mío contiene muchísima información sobre el mundo real. Y cuando digo «mundo» hablo en serio. Aunque esta obra contiene información sobre muchos países diferentes, eso no implica que todos hayan suscitado el mismo nivel de

análisis y atención. Sin embargo, a diferencia de la mayoría de los otros libros sobre el tema que nos ocupa, la información aquí incluida no se limita a uno o dos países o a un tipo de país (por ejemplo, los países ricos o los países pobres). Gran parte de la información proporcionada consiste en cifras: cuán grande es la economía mundial, cuánto de su producción corresponde a Estados Unidos o Brasil, qué porcentaje de sus réditos invierten China o la República Democrática del Congo, cuánto tiempo trabaja la gente en Grecia o Alemania. Pero esta información se complementa a su vez con otra de índole cualitativa sobre los acuerdos institucionales, el trasfondo histórico, las políticas al uso y otras cuestiones por el estilo. Tengo la esperanza de que, al finalizar este libro, el lector pueda decir que tiene al menos una idea aproximada de cómo funciona la economía en el mundo real.

«Y ahora, si quieren ver algo por completo diferente...»⁽²⁾.

PRIMER INTERLUDIO

Cómo leer este libro

Soy consciente de que no todos los lectores están dispuestos a dedicar mucho tiempo a la lectura de este libro, al menos en principio. Por tanto, sugiero varias maneras de leerlo, dependiendo de cuánto tiempo crea que puede dedicarle cada lector.

Si dispone usted de diez minutos: lea los títulos de todos los capítulos y la primera página de cada capítulo. Si tengo suerte, al cabo de esos diez minutos se dará usted cuenta de que puede dedicarle un par de horas.

Si dispone de un par de horas: lea los capítulos 1 y 2 y después el epílogo. Hojee el resto.

Si dispone de medio día: lea solo los encabezados, es decir, los títulos de los apartados y los subtítulos en cursiva que aparecen cada pocos párrafos. Si es un lector veloz, écheles también un vistazo a la introducción y a las conclusiones de cada capítulo.

Si tiene tiempo y paciencia para leer el libro completo: por favor, hágalo. Es el método más eficaz, y además me hará muy feliz. Pero, incluso así, puede saltarse las partes que no le interesen demasiado y leer solo los encabezados.

PRIMERA PARTE

Familiarizarse con la economía

CAPÍTULO 1

La vida, el universo y todo lo demás

¿QUÉ ES LA ECONOMÍA?

¿Qué es la economía?

Un lector que no esté familiarizado con el tema podría aducir que es el estudio de la actividad económica. Después de todo, la química es el estudio de las sustancias químicas, la biología es el estudio de los seres vivos y la sociología es el estudio de la sociedad, de modo que la economía debe de ser el estudio de la actividad económica.

No obstante, según algunos de los libros de economía más populares y difundidos de nuestra época, la economía es mucho más que eso. De acuerdo con ellos, la economía versa sobre la «pregunta fundamental» —es decir, sobre «la vida, el universo y todo lo demás»—, como en *Guía del autoestopista galáctico*, la comedia de ciencia ficción de Douglas Adams, un libro de culto que se convirtió en largometraje en 2005, con Martin «el Hobbit» Freeman en el papel de protagonista.

Según Tim Harford, periodista del *Financial Times* y autor del exitoso libro *El economista camuflado. La economía de las pequeñas cosas*, la economía versa sobre la vida misma; no es casual que titulara *The Logic of Life* [«La lógica de la vida»] a su segundo libro.

Hasta el momento, ningún economista ha proclamado a voz en cuello que la economía puede explicar el universo. Este, por ahora, sigue siendo territorio exclusivo de los físicos, a quienes desde hace siglos la mayoría de los economistas consideran su modelo con vistas a convertir su especialidad en una verdadera ciencia⁽³⁾. No obstante, algunos economistas estuvieron bastante cerca de hacerlo; señalaron que la economía versa sobre «el mundo». Por mencionar solo un ejemplo: el segundo volumen de la popular serie *El economista naturalista*, de Robert Frank, se titula *Cómo la economía contribuye a darle sentido al mundo*.

Pero después viene la parte que incumbe a «todo lo demás». El subtítulo de *The Logic of Life* es *Uncovering the New Economics of Everything* [«Descubrir la nueva economía de todo»]. De acuerdo con su subtítulo, *Freakonomics*, de Steven Levitt y Stephen Dubner —probablemente el libro de economía más conocido de nuestra época—, es una indagación del lado

oculto de todo. Robert Frank está de acuerdo, aunque sus afirmaciones son mucho más modestas. En el subtítulo del primer volumen de *El economista naturalista* se limitó a plantearse *Por qué la economía lo explica casi todo* (la cursiva es mía).

Entonces, allá vamos. La economía (casi) versa sobre la vida, el universo y todo lo demás⁽⁴⁾.

No obstante, si lo pensamos un poco, esta afirmación proviene de una disciplina que ha fracasado estrepitosamente en lo que la mayoría de los no economistas consideran su tarea principal, es decir, explicar la actividad económica.

En vísperas de la crisis financiera de 2008, la mayoría de los economistas profesionales predicaban a voz en cuello que los mercados rara vez se equivocan y que la economía moderna sabe cómo planchar esas pocas arrugas que los mercados pueden tener de vez en cuando. Robert Lucas, ganador del premio Nobel de Economía en 1995⁽⁵⁾, afirmó en 2003 que «el problema de la prevención de las depresiones ya ha sido resuelto»^[1]. Así pues, la crisis financiera mundial de 2008 cogió totalmente por sorpresa a la mayoría de los economistas⁽⁶⁾. Y no solo eso: tampoco han podido encontrar soluciones viables a los constantes coletazos de dicha crisis.

Teniendo en cuenta todos estos factores, podemos afirmar que la economía parece sufrir un serio caso de megalomanía; ¿cómo podría una disciplina que ni siquiera puede explicar su propia área pretender explicarlo (casi) todo?

¿La economía es el estudio de la elección humana racional...

Podría usted muy bien pensar que estoy siendo injusto. Todos esos libros ¿no están destinados acaso al mercado de masas, donde la competencia por los lectores es feroz y, por consiguiente, tanto los editores como los autores caen irremediabilmente en la tentación de exagerar las cosas? Seguramente, pensará usted, los discursos académicos serios no formulan postulados tan grandilocuentes ni afirman que la economía versa sobre «todo».

Los títulos de esos libros son exagerados, sí, pero lo importante es que lo

son de una manera particular. La exageración podría haberse limitado a «cómo la economía lo explica todo sobre la actividad económica», pero en cambio insiste en afirmar que «la economía puede explicar no solo la actividad económica, sino también todo lo demás».

Las exageraciones corresponden a esta variedad particular debido a la definición de la economía postulada por la escuela económica actualmente dominante, la llamada «escuela neoclásica». La definición neoclásica canónica de la economía —que, con algunas variantes, ha seguido utilizándose hasta hoy— apareció por primera vez en *Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica* (1932), de Lionel Robbins. En ese libro Robbins definía la economía como «la ciencia que estudia el comportamiento humano como una relación entre fines y medios escasos que tienen usos alternativos».

Según este punto de vista, la economía se define por su enfoque teórico antes que por su contenido, es decir, por el objeto del cual se ocupa. La economía es el estudio de la *elección racional*, esto es, la elección hecha sobre la base de un cálculo deliberado y sistemático para obtener el máximo provecho de los fines utilizando medios inevitablemente escasos. El objeto del cálculo puede ser cualquier cosa —el matrimonio, tener hijos, la delincuencia o la drogadicción, como en su momento hizo Gary Becker, el famoso economista de Chicago y premio Nobel de Economía en 1992— y no solo los temas «económicos» (así los definirían los no economistas), como el empleo, el dinero o el comercio internacional. Cuando en 1976 Becker tituló su libro *The Economic Approach to Human Behaviour* [«El enfoque económico del comportamiento humano»], su propósito era señalar, sin ninguna intención hiperbólica por su parte, que la economía versa sobre todo.

Esta tendencia a aplicar el «enfoque económico» a todas las cosas —que sus críticos bautizaron como «imperialismo de la economía»— alcanzó recientemente su punto culminante con libros como *Freakonomics*. A decir verdad, *Freakonomics* se ocupa poco de cuestiones económicas tal y como las definiría la mayoría de la gente. Trata sobre los luchadores de sumo japoneses, los maestros de escuela estadounidenses, las bandas de narcotraficantes de Chicago, los concursantes del programa de preguntas y respuestas *The Weakest Link*, los agentes inmobiliarios y el Ku Klux Klan.

La mayoría de la gente podría pensar (y los autores también lo admitirían) que esas personas —excepto los agentes inmobiliarios y las bandas de narcotraficantes— no tienen nada que ver con la economía. Pero, desde el punto de vista de la mayoría de los economistas actuales, cómo conspiran los luchadores japoneses de sumo para ayudarse unos a otros o cómo los maestros de escuela estadounidenses se inventan las notas de sus alumnos para obtener mejores evaluaciones laborales son temas tan legítimos para la economía como decidir si Grecia debe permanecer en la Eurozona, o las luchas entre Samsung y Apple por adueñarse del mercado de los *smartphones*, o cómo reducir el desempleo juvenil en España (que supera el 55 por ciento mientras escribo este libro). Para esos economistas, los temas «económicos» no tienen un estatus privilegiado en la economía, sino que son apenas algunas de las muchas cosas (perdón, casi lo olvido; son solo algunas entre todas las cosas) que la economía puede explicar, puesto que definen su tema en términos de enfoque teórico, no como materia de estudio.

... o es el estudio de la actividad económica?

Una definición alternativa obvia de «economía», que he dejado implícita, diría que es el estudio de la actividad económica. Pero ¿qué es la actividad económica?

La actividad económica tiene que ver con el dinero... ¿no?

La respuesta intuitiva de la mayoría de los lectores seguramente será que la actividad económica comprende todo aquello que tiene que ver con el dinero: no tenerlo, ganarlo, gastarlo, quedarse sin él, ahorrarlo, pedirlo prestado y devolverlo. Esto no es del todo correcto, pero ofrece un buen punto de partida para reflexionar sobre la actividad económica y la economía.

Ahora bien, cuando decimos que la actividad económica tiene que ver con el dinero, en realidad no estamos aludiendo al dinero físico. El dinero físico —ya sea un billete, una moneda de oro o las piedras enormes y prácticamente inamovibles que se utilizaban como dinero en algunas islas del Pacífico— no

es más que un símbolo. En efecto, el *dinero* es un símbolo de lo que otros, en nuestra sociedad, nos deben, o de nuestro derecho a cantidades particulares de los recursos de la sociedad^[2].

La creación y la compraventa de dinero y de otros recursos financieros — entre ellos las acciones de empresas, los derivados y muchos otros productos financieros complejos que analizaré en los últimos capítulos de este libro— es un área de la economía, llamada «economía financiera». En la actualidad, dado el predominio de la industria financiera en numerosos países, muchos piensan que «economía» y «economía financiera» son sinónimos, pero en realidad la economía financiera es solo una pequeña parte de la economía.

Su dinero —o el derecho que usted pueda tener sobre otros recursos— puede generarse de muchas maneras diferentes, y gran parte de la economía está (o debería estar) relacionada con eso.

La manera más común de obtener dinero es tener trabajo

La manera común de obtener dinero —a menos que usted haya nacido rico— es tener trabajo (incluido ser su propio jefe) y ganar dinero con él. Por ende, gran parte de la economía tiene que ver con los *empleos*. Podemos reflexionar sobre los empleos desde diferentes perspectivas.

El trabajo puede entenderse desde el punto de vista del trabajador individual. Que usted consiga trabajo y cuánto le paguen por realizarlo dependerá de las capacidades que posea y de cuánta demanda exista para esas capacidades. Usted puede ganar un salario muy alto por tener capacidades extraordinarias, como Cristiano Ronaldo, el jugador de fútbol. Usted puede perder su empleo (o quedar desempleado) porque alguien inventó una máquina capaz de hacer cien veces más rápido lo que usted hace... como le ocurre al señor Bucket, el padre de Charlie, un fabricante de tapones de dentífricos, en la versión cinematográfica de 2005 de *Charlie y la fábrica de chocolate*, la novela de Roald Dahl⁽⁷⁾. O podría tener que aceptar un salario más bajo o peores condiciones laborales porque su empresa está perdiendo dinero a causa de las importaciones baratas procedentes de China (por poner un ejemplo). Y así sucesivamente. Por eso, para comprender el ámbito del empleo incluso a escala individual, necesitamos informarnos mínimamente

sobre las capacidades requeridas, la innovación tecnológica y el comercio internacional.

Los salarios y las condiciones de trabajo también se ven profundamente afectados por las decisiones «políticas» encaminadas a cambiar la configuración y las características del mercado laboral (he entrecomillado la palabra «políticas» porque, en última instancia, la frontera entre la economía y la política es borrosa; nos ocuparemos de este asunto más adelante, en el capítulo 11). La incorporación de los países de Europa oriental a la Unión Europea ha tenido un enorme impacto sobre los salarios y el comportamiento de los trabajadores de Europa occidental, puesto que aumentó súbitamente el suministro de trabajadores en ese mercado laboral. Las restricciones impuestas al trabajo infantil a finales del siglo XIX y comienzos del XX tuvieron el efecto opuesto de estrechar las fronteras del mercado laboral; una gran proporción de los empleados potenciales fueron expulsados de la noche a la mañana del mercado laboral. Las regulaciones sobre los horarios de trabajo, las condiciones laborales y los salarios mínimos son ejemplos de decisiones «políticas» menos dramáticas, pero que también afectan a nuestros empleos.

La economía también guarda relación con las transferencias de dinero

Además de conseguir empleo, usted puede obtener dinero mediante *transferencias*, es decir, porque simplemente se lo dan. Ese dinero puede llegar en forma de efectivo o «en especie», esto es, mediante el suministro de bienes (alimentos, por ejemplo) o servicios (educación primaria, por mencionar uno). En efectivo o en especie, existen numerosas maneras de realizar transferencias.

Están las transferencias realizadas por «gente que usted conoce». Algunos ejemplos son: la cuota alimentaria que los padres aportan para sus hijos, las personas que se hacen cargo de los ancianos de su familia o los regalos de los miembros de la comunidad local para la boda de la hija de alguien.

También están las donaciones caritativas, es decir, las transferencias a extraños realizadas voluntariamente. Muchas personas —a veces individualmente, otras de manera colectiva (por ejemplo, a través de corporaciones o asociaciones de voluntarios)— donan dinero a instituciones

de caridad que ayudan a otras personas.

En términos de cantidad, las donaciones a instituciones de caridad son superadas en muchos dígitos por las transferencias que realizan los gobiernos, que cobran impuestos a algunas personas para poder subsidiar a otras. Por lo tanto, gran parte de la economía —mejor dicho, el ámbito de la economía conocido como «economía pública»— tiene naturalmente que ver con estas cosas.

Incluso en los países muy pobres existen algunos programas gubernamentales que donan dinero o bienes (por ejemplo, granos gratis) a quienes se encuentran en peores condiciones (los ancianos, los discapacitados, los hambrientos). Pero las sociedades más ricas, especialmente las de Europa, tienen programas de transferencia de mucho mayor alcance y dotados con cantidades más generosas. Esto recibe el nombre de *Estado del bienestar*, y se basa en los *impuestos progresivos* (los que ganan más pagan partes proporcionalmente más grandes de su renta en forma de impuestos) y las *prestaciones universales* (todos los ciudadanos, no solo los más pobres o los discapacitados, tienen derecho a un ingreso mínimo y a servicios básicos como la sanidad y la educación).

Los recursos ganados o transferidos son consumidos en forma de bienes o servicios

Una vez que usted accede a los recursos, ya sea a través del empleo o de las transferencias, los consume. Como seres físicos, necesitamos consumir una cantidad mínima de alimento, ropa, energía, vivienda y otros *bienes* para cubrir nuestras necesidades básicas. Y después consumimos otros bienes para satisfacer necesidades mentales «más elevadas»: libros, instrumentos musicales, equipos para hacer ejercicio físico, televisores, ordenadores, etcétera. También compramos y consumimos *servicios*: un viaje en autobús, un corte de pelo, una cena en un restaurante o incluso unas vacaciones en el extranjero^[3].

Por lo tanto, buena parte de la economía se dedica al estudio del *consumo*: cómo las personas distribuyen su dinero entre diferentes tipos de bienes y servicios, cómo optan entre variedades competidoras de un mismo producto,

cómo son manipuladas y/o informadas por las campañas publicitarias, cómo las empresas gastan dinero para forjar su «imagen de marca», etcétera.

En última instancia, hay que producir bienes y servicios

Para poder consumir esos bienes y servicios, en primer lugar hay que producirlos; los bienes son producidos en granjas y fábricas, y los servicios en oficinas y tiendas. Este es el reino de la *producción*, un ámbito de la economía bastante descuidado desde que la escuela neoclásica, que enfatiza el intercambio y el consumo, comenzó a dominar la disciplina en la década de 1960.

En los manuales de economía, la producción suele ser presentada como una suerte de «caja negra» que de algún modo misterioso combina cierta cantidad de *trabajo* (realizado por humanos) con cierta cantidad de *capital* (máquinas y herramientas) para producir bienes y servicios. Prácticamente no se reconoce que la producción es mucho más que combinar esos factores abstractos llamados «trabajo» y «capital», y que implica coordinar muchas cosas «esenciales». Estas son cuestiones que la mayoría de los lectores normalmente no asocian con la economía a pesar de su importancia crucial para la actividad económica: cómo organizar físicamente la fábrica, cómo controlar a los trabajadores o negociar con los sindicatos, cómo mejorar sistemáticamente las tecnologías utilizadas mediante la investigación.

La mayoría de los economistas están encantados de dejar el estudio de estos temas en manos de «otros», como los ingenieros y los gerentes. Sin embargo, si lo pensamos un poco, la producción es el fundamento último de toda economía. Cabe recordar aquí que los cambios en la esfera de la producción han sido casi siempre las fuentes más poderosas de cambio social. Nuestro mundo moderno es el resultado de una serie de cambios ocurridos desde la revolución industrial en las tecnologías e instituciones relacionadas con la esfera de la producción. La profesión económica —y el resto de nosotros, puesto que nuestras ideas sobre la economía están configuradas por ella— debe prestar muchísima más atención a la producción que la que le ha prestado hasta ahora.

Conclusiones: la economía como estudio de la actividad económica

Estoy convencido de que la economía no debe definirse según su metodología o su enfoque teórico sino en función de su objeto de estudio, como en todas las otras disciplinas. El objeto de estudio de la economía debe ser la actividad económica —el dinero, el trabajo, la tecnología, el comercio internacional, los impuestos y otras cuestiones relacionadas con nuestra manera de producir bienes y servicios, distribuir los beneficios generados durante ese proceso y consumir lo producido— y no «la vida, el universo y todo (o casi todo) lo demás», como piensan muchos economistas.

Esta manera de definir la economía hace que este libro se diferencie de la mayoría de las obras sobre economía en un aspecto fundamental.

Puesto que definen la economía en función de su metodología, la mayoría de los libros especializados en el tema dan por sentado que existe una sola manera correcta de «hacer economía»; es decir, el enfoque neoclásico. Los peores exponentes ni siquiera se toman el trabajo de informar a sus lectores de que existen otras escuelas de economía además de la neoclásica.

Al definir la economía según su objeto de estudio, este libro resalta que existen muchas maneras diferentes de hacer economía, cada una de ellas con sus énfasis, sus puntos ciegos, sus fortalezas y sus debilidades. Después de todo, lo único que le pedimos a la economía es la mejor explicación posible de los diversos fenómenos económicos, no una «prueba» constante de que una teoría económica particular puede explicar no solo la economía, sino todo lo demás.

Otras lecturas

- R. Backhouse, *The Puzzle of Modern Economics: Science or Ideology?*, Cambridge, Cambridge University Press, 2012.
- B. Fine y D. Milonakis, *From Economics Imperialism to Freakonomics: The Shifting Boundaries between Economics and the Other Social Sciences*,

Londres, Routledge, 2009.

CAPÍTULO 2

Del alfiler al PIN

CAPITALISMO EN 1776 Y 2014

Del alfiler al PIN

¿Qué fue lo primero sobre lo que se escribió en economía? ¿El oro? ¿La tierra? ¿La banca? ¿El comercio internacional?

La respuesta es el alfiler, esa pequeña pieza de metal que la mayoría de ustedes no utiliza... salvo que tengan la habilidad de coser su propia ropa.

La fabricación del alfiler es el tema del primer capítulo del que comúnmente (aunque equivocadamente)^[1] es considerado el primer libro sobre economía, *La riqueza de las naciones*, de Adam Smith (1723-1790).

Smith comienza su libro argumentando que la causa última del aumento de la riqueza es el aumento de la productividad por medio de una mayor *división del trabajo*, lo cual se refiere a la división de los procesos de producción en partes más pequeñas, especializadas. Smith aduce que esto aumenta la productividad de tres maneras. En primer lugar porque, repitiendo las mismas una o dos tareas, los trabajadores llegan más rápidamente a ser buenos en lo que hacen («la práctica conduce a la perfección»). En segundo lugar porque, al especializarse, los trabajadores ya no tienen que perder tiempo pasando — física y mentalmente— de una tarea a otra (reducción de los «costes de transición»). En tercer y último lugar, pero no por ello menos importante, la mayor compartimentación del proceso hace que cada paso sea más fácil de automatizar y, por lo tanto, permite realizarlo a una velocidad sobrehumana (mecanización).

Para ilustrar este punto, Smith analiza cómo diez personas que se repartan el proceso de producción de un alfiler especializándose en uno o dos de los subprocesos implícitos pueden producir 48 000 alfileres (a razón de 4800 alfileres por persona) al día. Comparemos esta cantidad, señalaba Smith, con los 20 alfileres diarios que, en el mejor de los casos, podría producir cada trabajador si cada uno de ellos tuviera que realizar él solo todo el proceso de producción.

Smith afirmó que la fabricación del alfiler era un ejemplo «insignificante», y más adelante se ocuparía de destacar cuánto más compleja era la división del trabajo para la fabricación de otros productos. Aun así, es innegable que

vivió en una época en que todavía se consideraba «normal» que diez personas trabajaran conjuntamente para fabricar un alfiler; bueno, al menos lo suficientemente «normal» como para dar pie a la futura obra magna del autor sobre un tema por entonces candente.

Los siguientes dos siglos y medio fueron testigos de espectaculares avances tecnológicos impulsados por la mecanización y el uso de procesos químicos, también en la industria del alfiler. Dos generaciones después de Smith, la producción por trabajador casi se había duplicado. Siguiendo el ejemplo de Smith, Charles Babbage, un matemático del siglo XIX reconocido como el padre intelectual del computador, estudió las fábricas de alfileres en 1832⁽⁸⁾. Babbage descubrió que se estaban produciendo cerca de 8000 alfileres al día por trabajador. Ciento cincuenta años más de progreso tecnológico hicieron aumentar la productividad otras cien veces, a 800 000 alfileres al día por trabajador, según un estudio realizado en 1980 por el fallecido Clifford Pratten, un economista de Cambridge^[2].

El aumento en la productividad en la fabricación de un mismo artículo, como el alfiler, es apenas una parte de la historia. Hoy en día producimos muchas cosas con las que la gente que vivía en tiempos de Smith solo podía soñar, entre ellas la máquina de volar, o que ni siquiera podía imaginar, como el microchip, el ordenador, el cable de fibra óptica y muchas otras tecnologías que necesitamos para poder utilizar nuestro PIN⁽⁹⁾.

Todo cambia: cómo han cambiado los actores y las instituciones del capitalismo

No solo las tecnologías de producción —o, en otras palabras, cómo se fabrican las cosas— han cambiado desde la época de Adam Smith. Los *actores económicos* —aquellos que realizan actividades económicas— y las *instituciones económicas* —las reglas que establecen cómo organizar la producción y otras actividades económicas— también han experimentado transformaciones fundamentales.

La economía británica en tiempos de Adam Smith —lo que él denominaba

la «sociedad comercial»— compartía ciertas similitudes fundamentales con la mayoría de las economías actuales (de lo contrario, su obra sería irrelevante). A diferencia de la mayor parte de las economías de la época (las otras excepciones eran Holanda, Bélgica y algunas zonas de Italia), la británica ya era una economía «capitalista».

Ahora bien, ¿qué es la economía capitalista o *capitalismo*? Es una economía en que la producción se organiza en función de la obtención de beneficios en vez de hacerlo para consumo propio (como en la *agricultura de subsistencia*, en la que cada cual cultiva su propio alimento) o por obligaciones políticas (como en las sociedades feudales o en las economías socialistas, donde las autoridades políticas —los aristócratas y la autoridad central, respectivamente— dicen qué se debe producir).

El *beneficio* es la diferencia entre lo que se obtiene vendiendo un producto en el mercado (el llamado «ingreso por venta» o simplemente *ingreso*) y los *costes* de todos los ítems involucrados en la producción de ese producto. En el caso de la fábrica de alfileres, el beneficio sería la diferencia entre el ingreso obtenido con la venta de los alfileres y los costes que requirió fabricarlos: el alambre de acero que se transformó en alfileres, los salarios de los obreros, el alquiler del edificio donde está situada la fábrica, etcétera.

Los capitalistas, o aquellos que poseen *bienes de capital*, son quienes organizan el capitalismo. Los bienes de capital también reciben el nombre de *medios de producción*, y son los insumos duraderos utilizados en el proceso de producción (por ejemplo las máquinas, pero no así las materias primas). En el uso diario, solemos utilizar también el término «capital» para referirnos al dinero invertido en un negocio⁽¹⁰⁾.

Los capitalistas poseen los medios de producción, ya sea directamente o, lo que es más común en la actualidad, indirectamente, como dueños o tenedores de *acciones* de una empresa —es decir, derechos proporcionales sobre el valor total de la empresa— que posee esos medios de producción. Los capitalistas contratan a otras personas sobre una base comercial para que manejen esos medios de producción. A esas personas se las llama *trabajadores asalariados* o simplemente trabajadores. Los capitalistas obtienen beneficios produciendo cosas y vendiéndoselas a otras personas a través del *mercado*, que es el lugar donde se compran y se venden los bienes y

servicios. Smith creía que la *competencia* entre vendedores en el mercado aseguraría que los productores, en busca de la obtención de beneficios, produjeran a los costes más bajos posibles, beneficiando de ese modo a todos.

Sin embargo, las similitudes entre el capitalismo de Smith y el capitalismo actual no van mucho más allá de estos aspectos básicos. Existen diferencias enormes entre las dos eras respecto de cómo esas características esenciales — la propiedad privada de los medios de producción, la búsqueda de beneficios, el trabajo asalariado y el intercambio mercantil— se traducen en realidades.

Los capitalistas son diferentes

En los tiempos de Adam Smith, la mayoría de las fábricas (y granjas) pertenecían a —y estaban dirigidas por— capitalistas o sociedades integradas por un pequeño número de individuos que se conocían y hacían causa común. Por lo general, esos capitalistas se involucraban personalmente en el proceso de producción; a menudo hacían acto de presencia en la planta fabril para organizar a sus trabajadores, darles órdenes, insultarlos e incluso golpearlos.

Hoy en día, la mayor parte de las fábricas pertenecen a —y son dirigidas por— personas «jurídicas», no físicas; esto es, a corporaciones. A su vez, estas pertenecen a una multitud de individuos que compran acciones y se transforman así en sus dueños parciales. Pero ser accionista de una compañía no convierte a nadie en un capitalista en el sentido clásico. Tener 300 de los 300 millones de acciones de Volkswagen no da derecho a presentarse en la fábrica de Wolfsburg, en Alemania, y dar «órdenes» a los trabajadores de «su» fábrica por el hecho de poseer una millonésima parte de su jornada laboral. En las empresas más grandes, la propiedad y el control de las operaciones están muy separados.

Hoy por hoy, los propietarios de las corporaciones más grandes solo tienen *responsabilidades limitadas*. En una sociedad anónima —ya cotice o no en bolsa—, si algo anda mal en la empresa, los accionistas solo pierden el dinero invertido en sus acciones y allí acaba la cosa. En la época de Smith, la mayoría de los dueños de empresas tenían responsabilidades ilimitadas, lo cual significaba que, cuando los negocios fracasaban, tenían que vender sus activos personales para saldar las deudas, y si no conseguían hacerlo

terminaban en la cárcel⁽¹¹⁾. Smith se oponía rotundamente al principio de responsabilidad limitada. Argumentaba que quienes gestionan sociedades anónimas sin ser sus dueños están jugando con «el dinero de los demás» (en sus propias palabras, que también dieron título a una famosa pieza teatral y una película en 1991, protagonizada por Danny DeVito), y que por lo tanto no serán tan cuidadosos en sus tareas de dirección y gestión como quienes se ven obligados a arriesgar todo lo que poseen.

Las empresas actuales están organizadas de manera muy diferente. En tiempos de Smith, la mayoría eran pequeñas y tenían una sola planta de producción, cuya estructura de mando era muy simple, integrada por unos pocos capataces y trabajadores y quizá por un «encargado» (así llamaban entonces al gerente). Hoy en día muchas empresas son inmensas y con frecuencia dan trabajo a decenas de miles de trabajadores o incluso millones en todo el mundo. Walmart emplea a 2,1 millones de personas, mientras que McDonald's, incluidas las franquicias⁽¹²⁾, emplea a cerca de 1,8 millones. Estas megacompañías poseen estructuras internas complejas integradas por departamentos, centros de beneficios, unidades semiautónomas y demás, y contratan personal bajo especificaciones laborales y tablas salariales enrevesadas dentro de una estructura de mando burocrática y compleja.

Los trabajadores también son diferentes

En tiempos de Smith, la mayoría de la gente no trabajaba para capitalistas como trabajadores asalariados, sino que continuaba trabajando en la agricultura incluso en Europa occidental, donde por entonces existía el capitalismo más avanzado^[3]. Una pequeña minoría trabajaba como mano de obra asalariada para capitalistas del sector agrario, pero la inmensa mayoría eran pequeños granjeros de subsistencia o *arrendatarios* (gente que arrendaba la tierra y pagaba con un porcentaje de la cosecha) de *terratinentes* aristócratas.

Durante esta era, incluso muchos de los que trabajaban para capitalistas no eran trabajadores asalariados. Todavía existían los esclavos. Como los tractores o los animales de tiro, los esclavos eran medios de producción propiedad de plantadores en el Sur de Estados Unidos, el Caribe, Brasil y

otras partes. En Gran Bretaña la esclavitud no fue abolida hasta 1833, dos generaciones después de la publicación de *La riqueza de las naciones*, y en Estados Unidos perduró hasta 1862, casi un siglo después de la publicación de dicha obra y tras una cruenta guerra civil. Brasil no la abolió hasta 1888.

Si bien un gran porcentaje de la gente que trabajaba para capitalistas no eran trabajadores asalariados, muchos de estos últimos eran personas que hoy en día tendrían prohibido ejercer de tales. Eran niños. Pocos pensaban que contratar niños para trabajar tuviera algo de malo. En *Un viaje por toda la isla de Gran Bretaña* (1724), Daniel Defoe —el autor de *Robinson Crusoe*— expresaba su satisfacción ante el hecho de que en Norwich, entonces un centro productor de textiles de algodón, «hasta los niños de cuatro o cinco años podían ganarse el pan» gracias a que en 1700 se había prohibido la importación del calicó, el por entonces muy apreciado tejido indio^[4]. El trabajo infantil fue posteriormente restringido y luego prohibido de manera definitiva, pero eso ocurrió varias generaciones después de la muerte de Adam Smith en 1790.

Hoy en día, en Gran Bretaña y otros países ricos el panorama es totalmente diferente⁽¹³⁾. Los niños tienen prohibido trabajar excepto durante un horario limitado y en un espectro limitado de tareas, como el reparto de periódicos. No existen esclavos legales. De los adultos, cerca del 10 por ciento son *trabajadores por cuenta propia* —es decir, trabajan para sí mismos—, entre el 15 y el 25 por ciento trabajan para el gobierno, y el resto son trabajadores asalariados que trabajan para capitalistas^[5].

Los mercados han cambiado

En tiempos de Smith, la mayoría de los mercados eran locales o, a lo sumo, de alcance nacional, salvo los asociados a mercancías clave que eran objeto de un comercio internacional (por ejemplo, el azúcar, los esclavos y las especias) o a unos pocos bienes manufacturados (como las prendas de seda, lana y algodón). Estos mercados eran abastecidos por numerosas empresas a pequeña escala, dando por resultado lo que los economistas actualmente denominan *competencia perfecta*, en la que ningún vendedor puede influir sobre el precio de los productos. Para la gente de la época de Smith habría

sido imposible concebir la existencia de empresas que contrataran a más del doble de la población del Londres de entonces (800 000 habitantes en 1800) y estuvieran presentes en territorios que superaran en número a las colonias británicas de la época (unas veinte) por un factor de seis (McDonald's opera en más de 120 países^[6]).

Hoy la mayoría de los mercados están poblados —y con frecuencia son manipulados— por grandes compañías. Algunas de ellas son el único suministrador (*monopolio*) o, más habitualmente, uno de los pocos suministradores (*oligopolio*) no solo a escala nacional sino, cada vez más, a escala mundial. Por ejemplo, Boeing y Airbus abastecen a cerca del 90 por ciento de las aerolíneas civiles del mundo entero. Las compañías también pueden ser el único comprador (*monopsonio*) o uno de los pocos compradores (*oligopsonio*).

A diferencia de las pequeñas empresas existentes en el mundo de Adam Smith, las firmas monopolísticas u oligopolísticas pueden influir en los resultados del mercado; poseen eso que los economistas llaman *poder de mercado*. Una firma monopolística puede restringir deliberadamente su producción para conseguir que los precios aumenten y maximizar así sus beneficios (explicaré los detalles técnicos en el capítulo 11; siéntase libre de ignorarlos por el momento). Las firmas oligopolísticas no pueden manipular tanto sus mercados como una monopolística, pero pueden conspirar deliberadamente para maximizar sus beneficios no rebajando los precios, algo que recibe el nombre de *cártel*. De resultas de ello, la mayoría de los países han promulgado *leyes de competencia* (a veces llamadas *leyes antitrust*) para contrarrestar los *comportamientos anticompetitivos*, erradicar los monopolios (el gobierno estadounidense desmanteló el de AT&T, la compañía telefónica, en 1984) y prohibir la conspiración entre firmas oligopolísticas.

Las firmas monopsónicas y oligopsónicas eran consideradas una suerte de curiosidad teórica hasta hace unas pocas décadas. En la actualidad, algunas de ellas son incluso más importantes que las firmas monopolísticas y oligopolísticas a la hora de configurar nuestra economía. Ejerciendo su poder como uno de los pocos compradores de ciertos productos, a veces a escala mundial, empresas como Walmart, Amazon, Tesco y Carrefour ejercen una gran influencia —a veces incluso definitiva— sobre qué se produce, dónde se

produce, quién se lleva la mayor tajada de los beneficios y qué compran los consumidores.

El dinero —el sistema financiero— también ha cambiado^[7]

Actualmente damos por sentado que los países tienen un solo banco con capacidad para emitir billetes (y monedas); es decir, el *banco central*, como la Reserva Federal estadounidense o el Banco de Japón. En la Europa de los tiempos de Adam Smith, la mayoría de los bancos (e incluso algunos grandes comerciantes) emitían su propia moneda.

Pero esos no eran billetes en el sentido moderno. Cada uno de ellos era emitido para una persona en particular, tenía un valor único y llevaba la firma del cajero que lo emitía^[8]. No fue hasta 1759 cuando el Banco de Inglaterra comenzó a emitir billetes con denominación fija (el de 10 libras en este caso; el de 5 libras fue emitido ya en 1793, tres años después de la muerte de Adam Smith), y tuvieron que pasar otras dos generaciones tras la defunción del economista escocés para que emitieran (en 1853) los primeros billetes enteramente impresos, sin el nombre del beneficiario ni la firma de los cajeros emisores. Pero ni siquiera esos billetes con denominación fija eran billetes en el sentido moderno del término, puesto que sus valores estaban explícitamente vinculados a metales preciosos —como el oro o la plata— que el banco emisor poseía en su haber. Esto se conoce como *patrón oro* (o plata o lo que sea).

El patrón oro (o plata) es un sistema monetario en que el papel moneda emitido por el banco central es libremente intercambiable por cierta cantidad de oro (o plata). Esto no significa que el banco central tuviera que tener en reserva una cantidad de oro igual al valor de la moneda corriente que había emitido; sin embargo, la *convertibilidad* del papel moneda en oro hizo necesario que los bancos centrales tuvieran una reserva de oro bastante grande; por ejemplo, la Reserva Federal estadounidense tenía el equivalente en oro al 40 por ciento de la moneda corriente que emitía. El resultado fue que el banco central tenía poco poder de decisión en cuanto a la cantidad de papel moneda que podía emitir. El patrón oro fue adoptado por primera vez por Gran Bretaña en 1717 —más específicamente por Isaac Newton⁽¹⁴⁾, por entonces a

la cabeza del Royal Mint o Casa de la Moneda—, y en la década de 1870 por los otros países europeos. Este sistema desempeñó un papel muy importante en la evolución del capitalismo en las dos generaciones siguientes, pero nos ocuparemos de este tema un poco más adelante; véase el capítulo 3.

Utilizar billetes emitidos por los bancos es una cosa, y ahorrar y pedir prestado a los bancos —es decir, al *sistema bancario*— es otra. Esta última opción estaba todavía menos desarrollada, pues solo una pequeña minoría tenía acceso al sistema bancario. Tres cuartas partes de la población francesa no tuvo acceso a los bancos hasta la década de 1860, casi un siglo después de la publicación de *La riqueza de las naciones*. Incluso en Gran Bretaña, cuyo sector bancario estaba muchísimo más desarrollado que el de Francia, la banca estaba sumamente fragmentada (cabe recordar que los tipos de interés continuaron siendo diferentes en distintas partes del país hasta bien entrado el siglo XX).

Los *mercados de valores*, donde se compran y se venden las acciones de las empresas, existían desde hacía aproximadamente un par de siglos en la época de Adam Smith. No obstante, dado que pocas empresas emitían acciones (como mencioné antes, había solamente unas pocas sociedades anónimas), el mercado de valores siguió siendo una atracción secundaria dentro del drama capitalista en constante evolución. Peor aún: muchos pensaban que los mercados de valores eran poco más que garitos de apuestas (algunos afirman que todavía lo son). La regulación del mercado de valores era mínima y rara vez se cumplía; los corredores de bolsa no estaban obligados a revelar demasiada información sobre las empresas cuyas acciones vendían.

Otros mercados financieros eran todavía más primitivos. El mercado de *bonos soberanos* o de *deuda pública* —es decir, los pagarés que pueden ser transferidos a cualquiera—, emitidos por un gobierno que pide dinero prestado (el mercado que está en el centro de la crisis del euro que viene sacudiendo al mundo desde 2009), solo existía en unos pocos países, entre ellos Gran Bretaña, Francia y Holanda, mientras que el mercado de *bonos corporativos* (pagarés emitidos por empresas) no estaba muy desarrollado, ni siquiera en Gran Bretaña.

Hoy en día tenemos una industria financiera muy desarrollada —algunos

dirían sobredesarrollada—, integrada no solo por la banca, los mercados de valores y los mercados de bonos, sino, cada vez más, por los mercados de derivados financieros (futuros, opciones, permutas) y la sopa de letras de productos financieros compuestos, como los MBS, las CDO y las CDS (no se preocupe, explicaré todas estas siglas en el capítulo 8). El sistema está respaldado en última instancia por el banco central, que actúa como *prestamista de último recurso* y presta sin límites durante las crisis financieras, cuando nadie más quiere hacerlo. De hecho, en la época de Adam Smith la ausencia de un banco central dificultaba sobremanera la gestión de los pánicos financieros.

A diferencia de lo que ocurría en los tiempos de Smith, hoy contamos con infinidad de normativas que especifican qué pueden hacer los actores en el mercado financiero: cuántos dígitos de su capital propio pueden prestar, qué clase de información deben revelar las empresas que venden acciones o qué clases de activos tienen permitido poseer las diferentes instituciones financieras (por ejemplo, los fondos de pensiones tienen prohibido comprar activos de riesgo). A pesar de esto, la multiplicidad y complejidad de los mercados financieros han dificultado su regulación; esa fue la dura lección que nos enseñó la crisis financiera mundial de 2008.

Conclusiones: los cambios en el mundo real y las teorías económicas

Como muestran estos contrastes, el capitalismo ha experimentado grandes cambios en los últimos 250 años. Y si bien algunos principios básicos de Adam Smith continúan siendo válidos, solo lo son en un plano muy general.

Por ejemplo, la competencia entre empresas que buscan obtener beneficios puede seguir siendo una fuerza impulsora clave del capitalismo, como en el planteamiento de Smith, pero no entre firmas pequeñas y anónimas que, aceptando el gusto del consumidor, se esfuerzan por aumentar la eficiencia en el uso de una tecnología dada. Hoy la competencia se da entre las megacompañías internacionales que tienen la capacidad no solo de influir sobre los precios, sino también de redefinir las tecnologías en un breve lapso

de tiempo (basta recordar la batalla entre Apple y Samsung) y manipular el gusto de los consumidores mediante la imagen de marca y la publicidad.

Por magnífica que sea una teoría económica, es específica de su tiempo y espacio. Así pues, para poder aplicarla de manera fructífera necesitamos conocer a fondo las fuerzas tecnológicas e institucionales que caracterizan a los mercados, las industrias y los países concretos que intentamos analizar con la ayuda de esa teoría. Es por eso por lo que, para poder entender las diferentes teorías económicas en sus contextos correctos, antes debemos saber cómo evolucionó el capitalismo. A esa tarea dedicaré el capítulo siguiente.

Otras lecturas

- H.-J. Chang, *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*, Londres, Anthem, 2002. [Hay trad. cast.: *Retirar la escalera. La estrategia del desarrollo en perspectiva histórica*, Madrid, Los Libros de la Catarata, 2004].
- R. Heilbroner y W. Milberg, *The Making of Economic Society*, 13.^a ed., Boston, Pearson, 2012. [Hay trad. cast.: *La evolución de la sociedad económica*, México, Prentice Hall, 1999].
- G. Therborn, *The World: A Beginner's Guide*, Cambridge, Polity, 2011. [Hay trad. cast.: *El mundo. Una guía para principiantes*, Madrid, Alianza, 2012].

CAPÍTULO 3

¿Cómo llegamos hasta aquí?

UNA BREVE HISTORIA DEL CAPITALISMO

SEÑORA LINTOTT: Ahora dígame, ¿cómo define usted la historia, señor Rudge?

RUDGE: ¿Puedo hablar con entera libertad, señora? ¿Sin ser castigado?

SEÑORA LINTOTT: Yo lo protegeré.

RUDGE: ¿Que cómo defino yo la historia? Como una maldita cosa después de otra.

ALAN BENNETT, *The History Boys*

Una maldita cosa después de otra: ¿para qué sirve la historia?

Muchos lectores probablemente sentirán hacia la historia lo mismo que sentía el joven Rudge en *The History Boys*, la exitosa pieza teatral de Alan Bennett (llevada a las pantallas en 2006) sobre un grupo de muchachos brillantes pero sin recursos de Sheffield que intentan ser admitidos en Oxford para estudiar historia.

Muchas personas consideran que la *historia económica*, o la historia de cómo han evolucionado nuestras economías, no tiene ningún sentido. ¿Realmente necesitamos saber lo que ocurrió hace dos o tres siglos para corroborar que el libre comercio fomenta el crecimiento económico, que los impuestos altos desalientan la creación de riqueza o que la reducción de la burocracia estimula las actividades comerciales? ¿Acaso estos y otros saberes económicos de nuestra época no son, sin excepción alguna, proposiciones derivadas de teorías de una lógica irrefutable y confirmadas por una enorme cantidad de datos estadísticos contemporáneos?

La mayoría de los economistas están de acuerdo con ello. La historia económica fue una materia obligatoria en los planes de estudio de las facultades de ciencias económicas de la mayoría de las universidades norteamericanas hasta los años ochenta, pero cabe señalar que muchos de esos centros ya ni siquiera ofrecen cursos sobre historia económica. Entre los economistas de orientación más teórica incluso impera cierta tendencia a considerar la historia económica, en el mejor de los casos, como una distracción inofensiva —como contar los vagones de un tren—, y en el peor de ellos como un refugio para los intelectualmente discapacitados que no pueden manejar material «duro» como las matemáticas y las estadísticas.

Sin embargo, he decidido presentar a mis lectores una breve (bueno, quizá no tan breve) historia del capitalismo porque es vital tener algún conocimiento de esa historia para poder comprender plenamente los fenómenos económicos contemporáneos.

La vida es más extraña que la ficción: por qué la historia importa

La historia afecta al presente, no solo por ser lo que existió antes de nuestra época, sino también porque la historia (o, mejor dicho, lo que creemos saber sobre ella) determina nuestras decisiones. Muchas recomendaciones políticas están respaldadas por ejemplos históricos porque no existe nada tan eficaz como los casos reales —exitosos o no— para convencer a la gente. Por ejemplo, quienes promueven el libre comercio siempre señalan que Gran Bretaña y después Estados Unidos llegaron a ser superpotencias económicas mundiales gracias al libre comercio. Si comprendieran que su visión de la historia es incorrecta (como demostraré más adelante), tal vez no pondrían tanto empeño en recomendar esas políticas. Y también les resultaría más difícil convencer a otros.

La historia también nos fuerza a cuestionar algunos supuestos que damos por sentados. Cuando uno tiene conocimiento de que muchas cosas que hoy no pueden comprarse ni venderse —seres humanos (esclavos), trabajo infantil, cargos de gobierno— solían ser perfectamente comercializables, deja de pensar que la frontera del «libre mercado» fue trazada por alguna ley científica atemporal y comienza a darse cuenta de que puede ser retrazada. Cuando nos enteramos de que las economías capitalistas avanzadas crecieron más rápido que nunca en la historia entre las décadas de 1950 y 1970, una época de fuertes regulaciones e impuestos altos, enseguida nos volvemos escépticos ante la idea de que, para promover el crecimiento, hay que bajar los impuestos y reducir la burocracia.

La historia sirve para resaltar los límites de la teoría económica. La vida es a menudo más extraña que la ficción, y la historia está plagada de experiencias económicas exitosas (a todos los niveles: naciones, empresas, individuos) que no pueden ser explicadas a la perfección por una sola teoría económica. Por ejemplo, si solo leemos *The Economist* o *The Wall Street Journal*, de lo único que nos enteraremos es de la política de libre comercio de Singapur y su receptividad a la inversión extranjera. Esto puede llevarnos a concluir que el éxito económico de Singapur es una prueba fehaciente de que el libre comercio y el libre mercado son la mejor receta para el desarrollo económico... hasta que tenemos noticia de que casi toda la tierra en Singapur es propiedad del Estado, de que el 85 por ciento de las viviendas las otorga un organismo estatal (el Housing and Development Board) y de que el 22 por

ciento de la riqueza nacional la producen empresas públicas (el promedio internacional ronda el 10 por ciento). No hay un solo tipo de teoría económica —neoclásica, marxista, keynesiana o la que sea— que pueda explicar el éxito de esta combinación de mercado libre y socialismo. Ejemplos como este deberían volvernos más escépticos respecto del poder de las teorías económicas y más cautos a la hora de sacar conclusiones políticas.

Por último, aunque no por ello menos importante, necesitamos prestar atención a la historia porque tenemos el deber moral de evitar en la medida de lo posible los «experimentos» con la gente. Desde la planificación central en el antiguo bloque socialista (y su transición estilo «big bang» al capitalismo) hasta los fracasos de la «economía de la filtración» en Estados Unidos y el Reino Unido en las décadas de 1980 y 1990, pasando por el desastre que supusieron las políticas de «austeridad» en la mayoría de los países europeos después de la Gran Depresión, la historia está plagada de experimentos radicales en materia de política económica que han destruido las vidas de millones, tal vez decenas de millones de personas. Estudiar historia no nos permitirá evitar por completo los errores en la actualidad, pero debemos poner todo nuestro empeño en extraer lecciones de la historia antes de formular políticas que afectarán a vidas humanas.

Si alguno de los puntos antes mencionados logró convencerlo, por favor, continúe leyendo el resto del capítulo; una lectura que probablemente pondrá en duda algunos «hechos» históricos que usted creía conocer y que por lo tanto, con un poco de suerte, transformará (al menos un poco) su manera de entender el capitalismo.

La tortuga contra los caracoles: la economía mundial antes del capitalismo

Europa occidental creció muy lentamente...

El capitalismo comenzó en Europa occidental, especialmente en Gran Bretaña y los Países Bajos (las actuales Bélgica y Holanda), entre los siglos XVI y XVII. Por qué comenzó allí —en vez de hacerlo, por ejemplo, en China o India, dos

países comparables a Europa occidental en sus niveles de desarrollo económico hasta entonces— es un tema que viene siendo objeto de un intenso debate. Las explicaciones son múltiples y van desde el desprecio de la élite china por las cuestiones prácticas (como el comercio y la industria) hasta el descubrimiento de América y la disposición de los yacimientos de carbón británicos. Pero no tenemos necesidad de detenernos en este debate. El hecho es que el capitalismo se desarrolló primero en Europa occidental.

Antes del surgimiento del capitalismo, las sociedades europeas occidentales, al igual que todas las otras sociedades precapitalistas, cambiaban con extrema lentitud. Básicamente, la sociedad estaba organizada en torno a la agricultura, que venía utilizando prácticamente las mismas tecnologías desde hacía siglos, con un cierto grado de comercio y algunas industrias artesanales.

Entre los años 1000 y 1500, en la Edad Media, la *renta per cápita* —es decir, la renta por persona— aumentó en Europa occidental al 0,12 por ciento anual^[1]. Esto significa que, en 1500, la renta era solo un 82 por ciento más alta que en el año 1000. Para verlo en perspectiva, este es el crecimiento que China, a una tasa del 11 por ciento anual, experimentó en solo seis años, entre 2002 y 2008. Esto significa que, en términos de progreso material, un año en la China actual equivale a ochenta y tres años en la Europa occidental del medioevo (lo cual equivale, a su vez, a tres vidas y media medievales, dado que en aquella época la esperanza de vida era de solo veinticuatro años).

... pero creció más rápido que el resto del mundo

Dicho esto, cabe indicar que el crecimiento de Europa occidental seguía siendo velocísimo comparado con el de Asia y Europa oriental (Rusia incluida), que, según se estima, crecieron una tercera parte por término medio (un 0,04 por ciento). Esto quiere decir que su renta aumentó solo un 22 por ciento después de medio milenio. Europa occidental tal vez avanzaba a paso de tortuga, pero otras partes del mundo avanzaban como caracoles.

Los albores del capitalismo: 1500-1820

Nace el capitalismo... a cámara lenta

El capitalismo nació en el siglo XVI, pero fue un alumbramiento tan sumamente lento que no podemos detectarlo con facilidad en las cifras. Durante el período comprendido entre los años 1500 y 1820, la tasa de crecimiento de la renta per cápita en Europa occidental fue todavía solo del 0,14 por ciento, básicamente la misma que durante el período comprendido entre los años 1000 y 1500 (0,12 por ciento).

En Gran Bretaña y Holanda hubo una visible aceleración del crecimiento hacia finales del siglo XVIII, sobre todo en sectores como el de los tejidos de algodón y el del hierro^[2]. De resultas de ello, en el período comprendido entre 1500 y 1820, Gran Bretaña y Holanda alcanzaron tasas de crecimiento económico per cápita del 0,27 y el 0,28 por ciento anuales, respectivamente. Son índices muy bajos en comparación con los que serían habituales en los tiempos modernos, pero aun así duplican el promedio de Europa occidental. A ello subyacen infinidad de cambios.

El surgimiento de nuevas ciencias, tecnologías e instituciones

Primero se produjo un cambio cultural hacia maneras más «racionales» de entender el mundo, que propiciaron el surgimiento y predominio de las matemáticas y otras ciencias modernas. Muchas de esas ideas fueron inicialmente tomadas en préstamo del mundo árabe y Asia^[3], pero en los siglos XVI y XVII los europeos occidentales comenzaron a aportar sus propias innovaciones. Los padres fundadores de la ciencia y la matemática modernas —Copérnico, Galileo, Fermat, Newton y Leibniz— son de esta época. Este desarrollo de la ciencia no afectó de inmediato a la economía, pero más tarde permitió una sistematización del conocimiento que hizo que las innovaciones tecnológicas dependieran menos de los individuos y, por tanto, fueran más fáciles de transferir, lo cual estimuló la difusión de nuevas tecnologías y un crecimiento económico verificable.

El siglo XVIII fue testigo del surgimiento de varias nuevas tecnologías que anunciaron el advenimiento de un sistema de producción mecanizado, especialmente en los sectores textil, siderúrgico y químico⁽¹⁵⁾. Al igual que en

la fábrica de alfileres de Adam Smith, se desarrolló una división del trabajo más específica y comenzaron a usarse líneas de montaje continuas desde comienzos del siglo XIX. Uno de los elementos clave para el surgimiento de estas nuevas tecnologías fue el deseo de aumentar la producción para poder vender más y, por consiguiente, obtener mayores beneficios; en otras palabras, la propagación del modo de producción capitalista. Como argumentara Adam Smith en su teoría de la división del trabajo, el incremento de la producción permitió una mayor división del trabajo, lo que a su vez incrementó la productividad y, en consecuencia, los productos, dando lugar a un «ciclo virtuoso» entre el aumento de la producción y el aumento de la productividad.

Surgieron nuevas instituciones económicas para adaptarse a las nuevas realidades de la producción capitalista. Los bancos evolucionaron a raíz de la propagación de las transacciones mercantiles con la intención de facilitarlas. El surgimiento de proyectos de inversión que requerían un capital superior incluso a la riqueza de los individuos más ricos estimuló la invención de la *corporación* —o sociedad anónima— y, por lo tanto, del mercado de valores.

Comienza la expansión colonial

Los países de Europa occidental comenzaron a expandirse rápidamente más allá de sus fronteras geográficas desde principios del siglo XV. Conocida con el eufemismo «la era de los descubrimientos», esta expansión implicó adueñarse de tierras, recursos y personas (trabajadores) de las poblaciones nativas por medio del colonialismo.

Empezando por Portugal (en Asia) y España (en América) a partir de finales del siglo XV, las naciones europeas occidentales emprendieron una expansión intensa y despiadada. Hacia mediados del siglo XVIII, Gran Bretaña, Francia y España se habían repartido América del Norte. La mayoría de los países latinoamericanos estuvieron bajo dominio español y portugués hasta las décadas de 1810 y 1820. Partes de la India estaban gobernadas por los británicos (principalmente Bengala y Bihar), los franceses (en la costa sudeste) y los portugueses (en varias zonas costeras, especialmente Goa). Australia empezó a ser colonizada por esta época (la primera colonia penal empezó a funcionar en 1788). África todavía no estaba tan afectada; solo había

algunas colonias en zonas costeras establecidas por los portugueses (las hasta entonces deshabitadas islas de Cabo Verde, Santo Tomé y Príncipe) y los holandeses (Ciudad del Cabo en el siglo XVII).

El colonialismo se regía por principios capitalistas. Simbólicamente, hasta 1858 el gobierno británico en la India fue administrado por una empresa (la Compañía de las Indias Orientales), no por los monarcas del Reino Unido. Las colonias llevaban nuevos recursos a Europa. Las primeras expansiones estuvieron motivadas por la búsqueda de metales preciosos destinados a ser utilizados como moneda (oro y plata) y de especias (sobre todo pimienta negra). Con el paso del tiempo, las plantaciones que utilizaban esclavos, en su inmensa mayoría capturados en África, comenzaron a establecerse en las nuevas colonias —especialmente en Estados Unidos, Brasil y el Caribe— para cultivar y llevar a Europa nuevos productos como la caña de azúcar, el caucho, el algodón y el tabaco. Algunos de los cultivos del Nuevo Mundo comenzaron luego a ser producidos en Europa e incluso más allá de sus fronteras, y acabaron por convertirse en alimentos básicos. Resulta estimulante evocar esos días en que los británicos no tenían patatas fritas, los italianos carecían de tomates y polenta (harina de maíz), y los indios, los tailandeses y los coreanos no comían ningún tipo de chile o pimienta.

El colonialismo deja hondas cicatrices

Hace ya tiempo que se debate si el capitalismo podría haberse desarrollado sin los recursos coloniales de los siglos XVI-XVIII: metales preciosos utilizados como moneda, fuentes de alimento adicionales como la patata y el azúcar, e insumos industriales como el algodón^[4]. Si bien es indudable que los colonizadores se beneficiaron enormemente con estos recursos, cabe señalar que esos países probablemente habrían desarrollado el capitalismo aun sin ellos. Lo que sí está fuera de toda duda, sin embargo, es que el colonialismo devastó a las sociedades colonizadas.

Las poblaciones nativas fueron exterminadas o condenadas al ostracismo. Sus tierras, así como los recursos de la superficie y las profundidades, les fueron usurpadas. La marginación de los pueblos indígenas ha sido tan amplia y profunda que Evo Morales, el actual presidente de Bolivia (electo en 2006),

es el segundo jefe de Estado de origen indígena en América desde que los europeos llegaron a ese continente en 1492 (el primero fue Benito Juárez, presidente de México entre 1858 y 1872).

Millones de africanos —unos doce según la mayoría de las estimaciones— fueron capturados y embarcados como esclavos por los europeos y los árabes. Esto no solo fue una tragedia para aquellos que terminaron esclavizados (en caso de haber sobrevivido a las atroces condiciones del viaje), sino que también vació de trabajadores a muchas sociedades africanas y destruyó el tejido social. Se inventaron países con fronteras arbitrarias, algo que afectó —y sigue afectando hasta hoy— a las políticas internas e internacionales de esos países. El hecho de que tantas fronteras en África sean líneas rectas da fe de ello; las fronteras naturales nunca son rectas, porque suelen ser trazadas a lo largo de ríos, cadenas montañosas y otros accidentes geográficos.

El colonialismo significó con frecuencia la destrucción deliberada de las actividades productivas existentes en las regiones económicamente más avanzadas. Más importante aún: en 1700 Gran Bretaña prohibió la importación de tejidos de algodón indios (calicós) —ya lo he mencionado en el capítulo 2— para promover su industria textil algodонера, asestándole así un duro golpe a la industria india. El tiro de gracia llegó a mediados del siglo XIX con el flujo de exportaciones procedentes de la para entonces mecanizada industria textil británica. Como colonia, la India no podía valerse de aranceles y otras medidas políticas para proteger a sus productores contra las importaciones británicas. En 1835, lord Bentinck, gobernador general de la Compañía de las Indias Orientales, dejó claro para la historia que «los huesos de los tejedores de algodón blanquean las llanuras de India»^[5].

1820-1870: la revolución industrial

El rugido de las turbinas: comienza la revolución industrial

El capitalismo realmente despegó hacia 1820, con una visible aceleración del crecimiento económico en toda Europa occidental y luego en las «filiales

occidentales» de América del Norte y Oceanía. La aceleración del crecimiento fue tan espectacular que se dio el nombre de «revolución industrial» al medio siglo posterior a 1820^[6].

En esos cincuenta años, la renta per cápita en Europa occidental aumentó a un ritmo del 1 por ciento, una tasa de crecimiento bastante pobre hoy en día (Japón creció a esa tasa durante la llamada «década perdida» de los años noventa), pero turbopropulsada si la comparamos con la tasa de crecimiento del 0,14 por ciento entre 1500 y 1820.

Espere vivir diecisiete años y trabajar ochenta horas a la semana: la miseria aumenta para algunos

Esta aceleración del aumento de la renta per cápita, sin embargo, vino acompañada al principio de una caída en el nivel de vida para muchas personas. Los que antes tenían destrezas útiles —por ejemplo, los artesanos textiles— perdieron sus trabajos, puesto que fueron reemplazados por máquinas operadas por trabajadores más baratos y no cualificados, muchísimos de ellos niños. Algunas máquinas incluso eran diseñadas con unas dimensiones más reducidas para que se ajustaran al tamaño de los menores. Los operarios contratados para trabajar en las fábricas, o en los pequeños talleres que las abastecían de productos y enseres, trabajaban muchas horas; lo habitual era entre setenta y ochenta horas a la semana, pero algunos trabajaban más de cien, generalmente con solo medio domingo libre.

Las condiciones de trabajo eran extremadamente peligrosas. Muchos obreros textiles británicos de las fábricas de algodón morían de enfermedades pulmonares provocadas por el polvo que se generaba durante el proceso de producción. La clase trabajadora urbana vivía en condiciones de hacinamiento; era bastante común que una habitación fuera compartida por quince o veinte personas, y también era frecuente que cientos de personas compartieran un solo baño. La gente moría como moscas. En las zonas pobres de Manchester, la esperanza de vida era de tan solo diecisiete años^[7], un 30 por ciento más baja de lo que había sido en toda Gran Bretaña antes de la conquista normanda, allá por el año 1000 (por entonces era de veinticuatro años).

El surgimiento de los movimientos anticapitalistas

Dada la miseria que estaba creando el capitalismo, no sorprende que surgieran varios tipos de movimiento anticapitalista. Algunos simplemente intentaban volver a tiempos pretéritos. Los luditas —artesanos textiles ingleses que habían perdido sus trabajos debido a la producción mecanizada en la década de 1810— alentaban la destrucción de las máquinas, la causa inmediata de su desempleo y el símbolo más obvio del progreso capitalista. Otros buscaban construir una sociedad mejor, más igualitaria, basada en el trabajo comunitario y la convivencia de los que pensaban igual; algo bastante parecido al kibbutz israelí.

Sin embargo, el visionario anticapitalista más destacado fue Karl Marx (1818-1883), un economista y revolucionario alemán que pasó la mayor parte de su vida exiliado en Inglaterra (sus restos yacen en el cementerio londinense de Highgate). Marx tildaba a Owen y a otros como él de «socialistas utópicos» porque creían que la sociedad poscapitalista podía basarse en una idílica convivencia comunitaria. Calificando de «socialismo científico» a su enfoque, Marx argumentaba que la nueva sociedad debía construirse sobre los logros del capitalismo en vez de rechazarlos de plano. La nueva sociedad socialista aboliría la propiedad privada de los medios de producción, pero preservaría las grandes unidades de producción creadas por el capitalismo para aprovechar al máximo su elevada productividad. Además, Marx proponía que la sociedad socialista fuera dirigida como una empresa capitalista en un aspecto sumamente importante: debía planificar centralmente la economía, del mismo modo que una empresa capitalista planifica centralmente todas sus operaciones. Esto recibe el nombre de *planificación centralizada*.

Marx y muchos de sus seguidores —entre ellos Vladímir Lenin, líder de la Revolución rusa de 1917— creían que la sociedad socialista solo podría ser creada por medio de una revolución liderada por los trabajadores, puesto que los capitalistas jamás entregarían voluntariamente sus posesiones. No obstante, algunos de sus seguidores, conocidos como «revisionistas» o socialdemócratas —como Eduard Bernstein y Karl Kautsky—, pensaban que la situación podía ser corregida mediante la reforma, no la abolición, del capitalismo a través de la democracia parlamentaria. Defendían medidas como

la regulación de la jornada laboral y las condiciones de trabajo, y abogaban por el desarrollo del Estado del bienestar.

En retrospectiva, es fácil concluir que los reformistas supieron leer mejor la tendencia histórica, puesto que el sistema que defendían es el que hoy tienen todas las economías capitalistas avanzadas. Sin embargo, en aquella época no era tan obvio que los trabajadores pudieran mejorar bajo el capitalismo, sobre todo porque la mayoría de los capitalistas mostraban una feroz resistencia a cualquier tipo de reforma.

Desde aproximadamente 1870, hubo mejoras palpables en las condiciones de la clase trabajadora. Los salarios aumentaron. Al menos en Gran Bretaña, el salario medio de la población adulta llegó por fin a ser lo suficientemente alto como para permitir que los trabajadores cubrieran algo más que sus necesidades básicas. Además, algunos trabajaban menos de sesenta horas por semana. La esperanza de vida pasó de treinta y seis años en 1800 a cuarenta y uno en 1860^[8]. Hacia el final de este período surgió el Estado del bienestar, que comenzó oficialmente con el programa alemán de seguro por accidente industrial de 1871, introducido por Otto von Bismarck, entonces canciller de la recientemente unificada Alemania.

El mito del libre mercado y del libre comercio: cómo se desarrolló realmente el capitalismo

El avance del capitalismo en los países de Europa occidental y en algunos territorios de ultramar durante el siglo XIX suele atribuirse a la propagación del *libre comercio* y del *libre mercado*. Si pudo desarrollarse allí el capitalismo, se afirma, fue pura y exclusivamente gracias a que los gobiernos de esos países no aplicaban impuestos ni imponían restricciones al comercio internacional (libre comercio) y, en líneas más generales, no interferían en los asuntos del mercado (libre mercado). Se dice que Gran Bretaña y Estados Unidos pudieron tomar la delantera respecto de otros países porque fueron los primeros en adoptar el libre mercado y, especialmente, el libre comercio.

Nada más lejos de la realidad: el gobierno desempeñó un papel crucial en el temprano desarrollo del capitalismo tanto en Gran Bretaña y Estados Unidos como en otros países de Europa occidental^[9].

Gran Bretaña como pionera del proteccionismo

Ya desde Enrique VII (1485-1509), los monarcas de la dinastía Tudor promovieron la industria textil lanera —por entonces la industria de alta tecnología de Europa, liderada por los Países Bajos, especialmente Flandes— por medio de la intervención gubernamental. Los *aranceles* (impuestos a las importaciones) protegían a los productores británicos de los productores de los Países Bajos, muy superiores. El gobierno británico incluso patrocinaba la «caza ilegal» de artesanos textiles capacitados, principalmente oriundos de Flandes, para tener acceso a las tecnologías avanzadas. Los ciudadanos británicos o estadounidenses apellidados Flanders, Fleming y Flemyng son descendientes de aquellos artesanos; si no hubieran existido esas políticas, tampoco existirían el agente 007 (Ian Fleming) ni la penicilina (Alexander Fleming), y por alguna misteriosa razón creo que *Los Simpson* no sería una serie tan divertida si Ned Flanders se llamara Ned Lancashire. Estas políticas continuaron vigentes después de los Tudor, y hacia el siglo XVIII los productos textiles laneros constituían casi la mitad de los ingresos británicos por exportaciones. Sin esos ingresos provenientes de las exportaciones, Gran Bretaña no habría podido importar los alimentos y las materias primas que necesitaba para la revolución industrial.

El intervencionismo del gobierno británico recibió un gran espaldarazo en 1721, cuando Robert Walpole, el primer primer ministro de Gran Bretaña^[10], lanzó un ambicioso programa de desarrollo industrial que daba protección arancelaria y subvenciones (sobre todo para estimular las exportaciones) a industrias consideradas «estratégicas». En parte gracias al programa de Walpole, Gran Bretaña se transformó en una nación muy poderosa en la segunda mitad del siglo XVIII. En la década de 1770, llevaba tanta delantera a otros países que Adam Smith no veía ninguna necesidad de aplicar medidas proteccionistas y otras formas de intervención gubernamental para ayudar a los productores británicos. Sin embargo, tuvo que pasar casi un siglo desde la publicación de *La riqueza de las naciones* para que Gran Bretaña adoptara sin reticencias el libre comercio, cuando su supremacía industrial era ya incuestionable. Para entonces el país aportaba el 20 por ciento de la producción industrial mundial (1860) y el 46 por ciento del comercio mundial

de bienes manufacturados (1870), a pesar de tener solo el 2,5 por ciento de la población del planeta; estas cifras pueden verse en perspectiva teniendo en cuenta que las correspondientes a la China de nuestros días son el 15 y el 14 por ciento respectivamente, a pesar de contar con el 19 por ciento de la población mundial.

Estados Unidos como adalid del proteccionismo

El caso de Estados Unidos es todavía más interesante. Bajo el dominio colonial británico, su desarrollo industrial fue deliberadamente reprimido. Se dice que, al enterarse de los primeros intentos de industrialización por parte de los colonos norteamericanos, William Pitt el Viejo, en aquel entonces primer ministro británico (1766-1768), afirmó que no debía «permitírseles fabricar ni siquiera un clavo para herradura».

Tras obtener la independencia, muchos estadounidenses argumentaron que el país necesitaba industrializarse si quería estar a la altura de naciones como Francia y la propia Gran Bretaña. El líder en este campo fue ni más ni menos que el primer ministro que estuvo al frente de la economía norteamericana, Alexander Hamilton, el secretario del Tesoro (cuya imagen aparece en los billetes de 10 dólares). En su informe de 1791 al Congreso —*Report on the Subject of Manufactures*—, Hamilton afirmaba que el gobierno de una nación económicamente atrasada, como era Estados Unidos, debe proteger y alimentar «a las industrias desde la infancia», hasta que crezcan, frente a los competidores extranjeros superiores; se trata del llamado *argumento de la industria naciente*. Hamilton proponía utilizar aranceles y otras medidas para ayudar a las industrias nacientes: subvenciones, inversiones públicas en infraestructura (especialmente canales), una ley de patentes para incentivar los nuevos inventos y medidas para desarrollar el sistema bancario.

Los terratenientes esclavistas de los estados del Sur, que por entonces dominaban la política estadounidense, rechazaron sin ambages el plan de Hamilton; no veían ninguna razón para comprar productos «yanquis» de calidad inferior cuando podían importar otros mejores y más baratos de Europa. Pero después de la guerra Angloamericana (1812-1816) —la primera y hasta el momento única vez que el territorio continental de Estados Unidos

ha sido invadido—, muchos ciudadanos estuvieron de acuerdo con Hamilton en que, para ser fuerte, un país debe contar con un sector manufacturero fuerte, algo imposible de lograr sin aranceles y otras medidas intervencionistas del gobierno. Lo más triste del caso fue que Hamilton no pudo ver realizada su visión. Un tal Aaron Burr, por entonces el vicepresidente del país, lo había matado en un duelo de pistola en 1804 (sí, esos sí que eran tiempos salvajes; un vicepresidente mata de un disparo a un ex ministro de Economía y nadie acaba preso).

Tras el cambio de rumbo de 1816, la política comercial estadounidense se volvió cada vez más proteccionista. En la década de 1830, el país tenía los aranceles industriales medios más altos del mundo, estatus que mantendría durante la (casi) totalidad de los siguientes cien años, hasta la Segunda Guerra Mundial. Durante ese siglo, los aranceles a la importación eran mucho más bajos en países como Alemania, Francia y Japón, naciones que hoy en día la gente suele asociar con el proteccionismo.

Durante la primera mitad de ese siglo proteccionista, junto con la esclavitud y el federalismo, el proteccionismo siguió siendo un constante tema de conflicto y controversia entre el norte industrial y el sur agrario de Estados Unidos. El asunto quedó finalmente zanjado por la guerra civil (1861-1865), que ganó el Norte. La victoria no fue casual; si ganó fue precisamente porque había desarrollado su industria manufacturera medio siglo antes, amparándose en el muro del proteccionismo. En el clásico de Margaret Mitchell *Lo que el viento se llevó*, Rhett Butler, el protagonista masculino, les dice a sus compatriotas sureños que los yanquis ganarán la guerra porque poseen «las fábricas, las fundiciones, los astilleros, las minas de hierro y carbón... todas las cosas que nosotros [los sureños] no tenemos».

El libre comercio se propaga... en su mayor parte a través de medios para nada libres

El libre comercio no fue el responsable del surgimiento del capitalismo, pero sí que lo propagó a lo largo del siglo XIX. Parte de ese fenómeno tuvo lugar en el corazón del capitalismo en la década de 1860: la adopción del libre comercio por parte de Gran Bretaña y la firma de una serie de *acuerdos de*

libre comercio bilaterales —en virtud de los cuales dos países eliminan las restricciones y los aranceles a la importación que gravan las exportaciones mutuas— entre los países de Europa occidental. Con todo, en su mayor parte se propagó por la periferia, en Asia y América Latina.

Esto fue resultado de algo que normalmente no asociaríamos con la palabra «libre»; a saber, la fuerza, o al menos la amenaza de hacer uso de ella. La colonización fue la ruta obvia hacia «el libre comercio no libre», pero incluso muchos países que no habían sido colonizados fueron igualmente forzados a adoptar el libre comercio. Por medio de la «diplomacia de las cañoneras», fueron forzados a firmar *tratados desiguales* que los privaban, entre otras cosas, de la *autonomía arancelaria* (el derecho a imponer sus propios aranceles^[11]). Solo se les permitía utilizar una tasa arancelaria baja y uniforme (del 3-5 por ciento), que alcanzaba para obtener algún ingreso para el gobierno pero no para proteger a la industria naciente.

El más infame de todos los tratados desiguales es el Tratado de Nankín, que China fue obligada a firmar en 1842, tras haber sido derrotada en la guerra del Opio. Pero los tratados desiguales habían empezado con los países latinoamericanos, a partir de su independencia en las décadas de 1810 y 1820. Entre las décadas de 1820 y 1850, una retahíla de otros países fueron obligados a firmarlos: el Imperio otomano (predecesor de Turquía), Persia (la actual Irán), Siam (hoy Tailandia) e incluso Japón. Los tratados desiguales con América Latina expiraron en las décadas de 1870 y 1880, pero los asiáticos perduraron hasta bien entrado el siglo XX.

La incapacidad para proteger y promover su industria naciente, ya fuera debido al dominio colonial directo o a los tratados desiguales, fue un factor de peso que contribuyó al retroceso económico de Asia y América Latina durante este período, en que tuvieron crecimientos negativos de la renta per cápita (a un promedio del -0,1 y -0,4 por ciento anual respectivamente).

1870-1913: apogeo

El capitalismo se acelera aún más: el surgimiento de la producción en serie

El desarrollo del capitalismo comenzó a acelerarse hacia 1870. Entre las décadas de 1860 y 1910 surgieron una serie de nuevas innovaciones tecnológicas, lo cual dio por resultado la aparición de las industrias química y pesada: maquinaria eléctrica, motores de combustión interna, tinturas sintéticas, fertilizantes artificiales, etcétera. A diferencia de las tecnologías de la revolución industrial, inventadas por hombres prácticos con buena intuición, estas nuevas tecnologías fueron desarrolladas mediante la aplicación sistemática de principios científicos y de ingeniería. Eso significaba que, cada vez que se inventaba algo, podía ser replicado y mejorado muy rápidamente.

Además, la invención del *sistema de producción en serie* revolucionó la organización del proceso de producción en numerosas industrias. La utilización de la cadena de montaje móvil (la cinta transportadora) y de partes intercambiables redujo espectacularmente los costes de producción. Este sistema de producción constituye la médula (si no la totalidad) de nuestro sistema de producción actual, a pesar de que desde los años ochenta se ha venido anunciando con frecuencia su desaparición.

Nuevas instituciones económicas surgen para regular la creciente escala de producción, el riesgo y la inestabilidad

Durante su «apogeo», el capitalismo adquirió la forma institucional básica que ha mantenido hasta hoy: la sociedad anónima, el banco central, el Estado del bienestar, las leyes laborales, etcétera. Estos cambios institucionales se debieron básicamente a las transformaciones experimentadas por las tecnologías y políticas subyacentes.

Reconociendo la creciente necesidad de inversiones a gran escala, la responsabilidad limitada —hasta entonces reservada en exclusiva a las empresas privilegiadas— se «generalizó», es decir, le fue otorgada a cualquier firma que cumpliera ciertas condiciones mínimas. Al permitir inversiones a una escala sin precedentes, la sociedad anónima se convirtió en el vehículo más poderoso del desarrollo capitalista; Karl Marx, que detectó su enorme potencial antes que ningún autoproclamado adalid del capitalismo, lo denominó «producción capitalista en su desarrollo más alto».

Antes de la reforma británica de 1849, la legislación en materia de

bancarrota se ocupaba de castigar al empresario que quebraba, con la cárcel en el peor de los casos. Las nuevas leyes de quiebras, introducidas en la segunda mitad del siglo XIX, dieron a los empresarios una segunda oportunidad al permitirles no tener que pagar intereses a sus acreedores mientras reorganizaban sus negocios (como la undécima sección de la Ley Federal de Quiebras, promulgada en 1898) y forzar a los acreedores a condonar parte de sus deudas. Ser un hombre de negocios se volvió mucho menos arriesgado.

Con las empresas más grandes llegaron los bancos más grandes. El riesgo aumentó porque la quiebra de un solo banco podía desestabilizar todo el sistema financiero, de modo que los bancos centrales asumieron la carga de resolver esa clase de problemas actuando como prestamistas de último recurso; el primero en hacerlo fue el Banco de Inglaterra en 1844.

A raíz de la creciente agitación socialista y de las presiones reformistas en relación con la condición de la clase trabajadora, a partir de la década de 1870 se promulgaron una serie de leyes laborales y asistenciales: el seguro por accidente industrial, el seguro sanitario, las pensiones de vejez y el seguro de desempleo. Muchos países prohibieron el empleo de niños pequeños (casi siempre menores de diez o doce años) y redujeron las jornadas laborales de los niños mayores (¡en un principio a doce horas diarias!). También regularon las condiciones laborales y las jornadas de las mujeres. Por desgracia, no fue un gesto caballeresco sino fruto de los estereotipos. Se creía que las mujeres, a diferencia de los hombres, carecían de facultades mentales plenas y que, por lo tanto, podían firmar contratos laborales desventajosos; era necesario protegerlas de sí mismas. Esta legislación laboral y asistencial limó los bordes más ásperos del capitalismo y mejoró la vida de muchas personas pobres, aunque al principio solo ligeramente.

Estos cambios institucionales promovieron el crecimiento económico. Las leyes de responsabilidad limitada y de quiebras en favor del deudor redujeron el riesgo implícito en las actividades empresariales, estimulando así la creación de riqueza. La banca central por un lado, y las legislaciones laborales y asistenciales por otro, también contribuyeron al crecimiento al aumentar la estabilidad económica y política respectivamente, hecho que a su vez incrementó la inversión y, por tanto, el crecimiento. La tasa de crecimiento de la renta per cápita en Europa occidental se aceleró durante este «apogeo»,

pasando del 1 por ciento en 1820-1870 al 1,3 por ciento en 1870-1913.

La edad dorada «liberal» no fue tan liberal

El «apogeo» del capitalismo suele ser descrito como la primera era de *globalización*, es decir, la primera vez que toda la economía mundial estuvo integrada en un único sistema de producción e intercambio. Muchos especialistas atribuyen este hecho a las políticas económicas *liberales* adoptadas durante ese período, cuando había pocas restricciones a los movimientos internacionales de bienes, capitales y personas. Este liberalismo en el plano internacional tuvo su equivalente en el enfoque *laissez faire* de las políticas económicas nacionales (véase *infra* el cuadro siguiente para las definiciones de estos términos). La concesión de la máxima libertad para realizar negocios, la persecución del *equilibrio presupuestario* (en virtud del cual el gobierno gasta exactamente lo mismo que recauda en impuestos) y la adopción del patrón oro fueron los ingredientes clave, según dicen. Sin embargo, las cosas fueron mucho más complejas.

«LIBERAL»: ¿EL TÉRMINO MÁS CONFUSO DEL MUNDO?

Pocas palabras han generado más confusión que «liberal». Aunque el término no fue explícitamente utilizado sino hasta el siglo XIX, las ideas subyacentes al *liberalismo* se remontan cuando menos al siglo XVII, de la mano de pensadores como Thomas Hobbes y John Locke. El significado clásico del término prioriza la libertad del individuo. Desde el punto de vista económico, esto significa proteger el derecho del individuo a usar su propiedad como le plazca, especialmente para ganar dinero. Desde esta perspectiva, el gobierno ideal es aquel que propicia tan solo las condiciones mínimas que conducen al ejercicio de ese derecho, como, por ejemplo, la ley y el orden. Ese tipo de gobierno (Estado) se conoce como *Estado mínimo* o minarquismo. El famoso lema imperante entre los liberales de la época era «laissez faire» («dejad hacer»), por lo que al liberalismo también se lo conoce como la doctrina del *laissez faire*.

Hoy en día, el liberalismo suele ser equiparado con la defensa de la

democracia debido a su énfasis en los derechos políticos individuales, incluida la libertad de expresión. Sin embargo, hasta mediados del siglo XX la mayoría de los liberales no eran demócratas. Rechazaban explícitamente la visión conservadora que sostenía que la tradición y la jerarquía social debían tener prioridad sobre los derechos individuales, pero también creían que no todos eran merecedores de esos derechos. Pensaban que las mujeres eran incapaces de ejercer plenamente sus facultades mentales y que, por lo tanto, no eran merecedoras del derecho a votar. También insistían en que no se otorgara el derecho al voto a los pobres, porque estaban convencidos de que votarían exclusivamente a políticos dispuestos a confiscar la propiedad privada. Adam Smith admitió abiertamente que el gobierno «es instituido en realidad para la defensa de los ricos contra los pobres, o de aquellos que poseen alguna propiedad contra aquellos que no poseen ninguna»^[12].

Lo que vuelve todavía más confuso el concepto es que, en Estados Unidos, el término «liberal» se utiliza para describir a los políticos que se sitúan «a la izquierda del centro». A los «liberales» estadounidenses, como Ted Kennedy o Paul Krugman, los llamarían socialdemócratas en Europa. En el Viejo Continente el término se reserva, por ejemplo, para aquellas personas que respaldan al Partido Democrático Liberal alemán (Freie Demokratische Partei o FDP), que a su vez serían llamadas *libertarias* (en referencia al Partido Libertario) en Estados Unidos.

Además está el *neoliberalismo*, la visión económica dominante desde la década de 1980 (véase más adelante). Es muy cercano al liberalismo clásico, pero no es exactamente lo mismo. Económicamente propugna el Estado mínimo clásico, pero con algunas modificaciones; la más importante de todas es que acepta la existencia de un banco central que monopolice la emisión de moneda, mientras que los liberales clásicos pensaban que también debía haber competencia en la producción de dinero. En términos políticos, los neoliberales no se oponen abiertamente a la democracia, como lo hacían los liberales clásicos, pero muchos están dispuestos a sacrificar la democracia en favor de la propiedad privada y el libre mercado.

El neoliberalismo también recibe el nombre —sobre todo en los

países en desarrollo— de *Consenso de Washington*, por ser fuertemente defendido por las tres organizaciones económicas más poderosas del mundo, todas ellas con sede en Washington DC; a saber, el Tesoro estadounidense, el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial.

El período 1870-1913 no se caracterizó por el liberalismo universal en el frente internacional. En el corazón del capitalismo —Europa occidental y Estados Unidos— el proteccionismo comercial no solo no disminuyó, sino que aumentó.

Estados Unidos se volvió incluso más proteccionista una vez finalizada la guerra civil en 1865. La mayoría de los países europeos occidentales que habían firmado acuerdos de libre comercio en las décadas de 1860 y 1870 no los renovaron, y, significativamente, aumentaron los aranceles a las importaciones después de su expiración (por lo general tenían una vigencia de veinte años). Esto se hizo en parte para proteger a la agricultura, que estaba luchando contra las nuevas importaciones baratas procedentes del Nuevo Mundo (especialmente de Estados Unidos y Argentina) y Europa oriental (Rusia y Ucrania), pero también para proteger y promover las nuevas industrias química y pesada. Alemania y Suecia fueron los mejores ejemplos de este «nuevo proteccionismo», popularizado bajo el nombre de «matrimonio entre el hierro y el centeno» en Alemania.

Cuando los tratados desiguales firmados después de la independencia expiraron en las décadas de 1870 y 1880, los países latinoamericanos aplicaron aranceles proteccionistas bastante altos (del 30-40 por ciento). Sin embargo, en todo el resto de la «periferia» el libre comercio forzoso (al que me he referido antes) se propagó a gran velocidad. Las potencias europeas competían por apoderarse de distintas zonas del continente africano en la «carrera por África», mientras numerosos países asiáticos también eran colonizados (Malasia, Singapur y Myanmar por Gran Bretaña; Camboya, Vietnam y Laos por Francia). El Imperio británico se expandió enormemente respaldado por su poderío industrial, lo cual suscitó el famoso dicho «El imperio donde jamás se pone el sol». Países como Alemania, Bélgica, Estados

Unidos y Japón, que hasta entonces no habían practicado el colonialismo, también se unieron a la aventura colonial^[13]. No es casual que este período también se conozca como la «era del imperialismo».

El frente interno también experimentó un marcado aumento, no una disminución, de la intervención gubernamental en los países capitalistas centrales. Hubo una fuerte adhesión a las doctrinas del libre mercado en materia de política fiscal (doctrina del equilibrio presupuestario) y monetaria (patrón oro). Sin embargo, el papel del Estado también aumentó considerablemente durante este período: regulaciones laborales, planes de asistencia social e inversiones públicas en infraestructuras (sobre todo en ferrocarriles, pero también en canales) y educación (especialmente en Estados Unidos y Alemania).

La edad dorada liberal de 1870-1913 no fue, por tanto, tan liberal como pensamos. De hecho, fue cada vez menos liberal en los países capitalistas centrales, en el ámbito tanto de las políticas nacionales como de las internacionales. La liberalización tuvo lugar principalmente en los países más débiles, pero más por obligación que por voluntad propia (a través del colonialismo y los tratados desiguales). En la única región periférica que experimentó un rápido crecimiento durante este período, América Latina, el proteccionismo aumentó notablemente tras la expiración de los tratados desiguales^[14].

1914-1945: la era de las turbulencias

El capitalismo trastabilla: la Primera Guerra Mundial y el final de la edad dorada liberal

El estallido de la Primera Guerra Mundial en 1914 señaló el fin de una era para el capitalismo. Hasta entonces, a pesar de las constantes amenazas de revuelta de los pobres (las revoluciones de 1848 en Europa, la Comuna de París de 1871, etcétera) y de los problemas económicos (la Larga Depresión de 1873-1896), el capitalismo parecía destinado a un constante crecimiento económico y una constante expansión geográfica.

Esta visión fue puesta seriamente en entredicho por la Primera Guerra Mundial (1914-1918), que desacreditó por completo la idea —muy popular en aquel entonces— de que la cada vez más compleja y tupida red comercial que el capitalismo estaba tejiendo a lo largo y ancho del planeta volvería muy improbables, si no totalmente imposibles, las guerras entre unas naciones con lazos tan estrechos.

En cierto modo, el estallido de la Primera Guerra Mundial no debería haber sorprendido a nadie, puesto que la globalización del «apogeo» del capitalismo había sido impulsada sobre todo por el imperialismo, no por las fuerzas del mercado. Esto significaba que la rivalidad internacional entre los principales países capitalistas tenía muchas posibilidades de desembocar en conflictos violentos. Algunos fueron incluso un poco más allá y argumentaron que el capitalismo había llegado a una etapa en la que ya no podría sostenerse sin su expansión continua hacia afuera, que, inevitablemente, tarde o temprano llegaría a su fin y desaparecería.

El capitalismo encuentra un rival: la Revolución rusa y el apogeo del socialismo

Este fue el célebre punto de vista que Vladímir Lenin, el líder de la Revolución rusa de 1917, expuso en *El imperialismo, fase superior del capitalismo*. La Revolución bolchevique supuso una conmoción todavía más fuerte que la Primera Guerra Mundial para los defensores del capitalismo, puesto que condujo a la creación de un sistema económico que pretendía socavar todos los pilares del capitalismo.

En el decenio posterior a la Revolución rusa, la propiedad privada de los medios de producción (máquinas, fábricas, tierras, etcétera) fue abolida. La gran ruptura llegó con la colectivización de la agricultura en 1928, que confiscó las tierras de los grandes agricultores (*kulaks*) para transformarlas en granjas estatales (*sovjós*) y obligó a los pequeños agricultores a formar parte de cooperativas agrarias (*koljós*), que eran granjas estatales en todo menos en el nombre. Los mercados también fueron abolidos y reemplazados por la planificación central en 1928, cuando dio inicio el Primer Plan Quinquenal. En 1928, la Unión Soviética tenía ya un sistema definitivamente no capitalista.

Funcionaba sin la propiedad privada de los medios de producción, sin la motivación de obtener beneficios y sin mercados.

En cuanto al otro pilar del capitalismo, el trabajo asalariado, el panorama era más complejo. Sí, en teoría los trabajadores de la Unión Soviética no eran asalariados porque eran dueños de todos los medios de producción, ya fuera a través de la propiedad estatal o de las cooperativas, pero en la práctica eran indistinguibles de los trabajadores asalariados de las economías capitalistas, dado que tenían escaso control sobre el funcionamiento de sus empresas —y de la economía en general— y su experiencia laboral cotidiana continuaba sujeta a la misma relación jerárquica.

El socialismo soviético fue un gran experimento económico (y social). Hasta entonces, ninguna economía había sido planificada centralmente. Karl Marx había dejado algunos cabos sueltos, y la Unión Soviética tuvo que ingeniárselas para recorrer por su cuenta ese camino inexplorado. Incluso muchos marxistas, especialmente Karl Kautsky, se mostraron escépticos respecto de sus perspectivas; el socialismo, según el propio Marx, habría de emerger en las economías capitalistas más desarrolladas. Esas economías estaban a solo un paso de constituir una economía enteramente planificada, según decían, porque sus actividades ya habían sido planificadas en alto grado por las grandes empresas y los cárteles de esas empresas. La Unión Soviética —incluida su parte europea, más desarrollada— era una economía muy atrasada en la que casi no se había desarrollado el capitalismo, en la que el socialismo realmente no podía emerger.

Para sorpresa de todos, la temprana industrialización soviética fue un gran éxito, algo gráficamente demostrado por su capacidad de repeler el avance nazi en el Frente Oriental durante la Segunda Guerra Mundial. Se estima que el crecimiento de la renta per cápita fue del 5 por ciento anual entre 1928 y 1938, una tasa asombrosamente elevada en un mundo donde la renta solía aumentar a razón del 1 o el 2 por ciento anual^[15].

Este crecimiento fue conseguido a costa de millones de muertes (por la represión política y por la hambruna de 1932⁽¹⁶⁾). Sin embargo, la magnitud de la hambruna no se dio a conocer en su momento, y muchos quedaron subyugados por el desarrollo económico soviético, sobre todo porque por entonces, tras la Gran Depresión de 1929, el capitalismo estaba de rodillas.

El capitalismo se deprime: la Gran Depresión de 1929

La Gran Depresión fue un acontecimiento todavía más traumático que el ascenso del socialismo para los creyentes en el capitalismo, sobre todo en Estados Unidos, donde comenzó la Depresión (con el infame crac de Wall Street en 1929), y que además fue el país más duramente golpeado por la experiencia. Entre 1929 y 1932, la producción estadounidense cayó un 30 por ciento y el desempleo se octuplicó, pasando del 3 al 24 por ciento^[16]. Estados Unidos no recuperó el nivel productivo de 1929 hasta 1937. Alemania y Francia también sufrieron mucho; su producción cayó un 16 y un 15 por ciento respectivamente.

Una hipótesis influyente, propagada por los economistas neoliberales, sugiere que esta gran crisis financiera, sin embargo totalmente manejable, devino una Gran Depresión debido al colapso del comercio mundial causado por la «guerra comercial», desatada a su vez por la adopción del proteccionismo en Estados Unidos en 1930 a través de los aranceles Smoot-Hawley. Esta versión no se sostiene en pie. El aumento de los aranceles no fue muy acusado; el arancel industrial medio pasó del 37 al 48 por ciento. Tampoco causó una guerra arancelaria masiva. Con la excepción de unos pocos países económicamente débiles como Italia y España, el proteccionismo comercial no aumentó mucho tras la adopción de los aranceles Smoot-Hawley. Más importante aún: los estudios realizados muestran que la razón principal del colapso del comercio internacional después de 1929 no fue el aumento de los aranceles a las importaciones, sino la espiral descendente de la demanda internacional, causada por la adhesión de los gobiernos de las economías capitalistas centrales a la doctrina del equilibrio presupuestario^[17].

Después de una gran crisis económica como el crac de la bolsa de Wall Street en 1929 o la crisis financiera mundial de 2008, disminuyen notablemente los gastos en el sector privado. Las deudas quedan impagas, lo cual obliga a los bancos a reducir los préstamos. Al no poder pedir dinero prestado, las empresas y los particulares recortan sus gastos. Esto, a su vez, reduce la demanda hacia otras empresas y particulares que acostumbraban venderles (por ejemplo, las empresas que les venden a los consumidores, las que venden maquinaria a otras firmas, los trabajadores que venden horas de

servicio a las empresas). El nivel de demanda en la economía entra en una espiral descendente.

En este contexto, el gobierno es el único actor económico que puede mantener el nivel de demanda en la economía gastando más de lo que ingresa; es decir, entrando en déficit presupuestario. Sin embargo, en los tiempos de la Gran Depresión, la fuerte creencia en la doctrina del equilibrio presupuestario impidió ese curso de acción. Dado que la recaudación de impuestos estaba cayendo debido a los reducidos niveles de actividad económica, la única manera de equilibrar los presupuestos era recortar los gastos, lo cual no dejaba nada para contrarrestar la espiral descendente de la demanda^[18]. Para empeorar todavía más las cosas, el patrón oro comportaba que los bancos centrales no podían aumentar la cantidad de dinero en circulación por temor a comprometer el valor de la moneda. Debido a la restringida circulación de dinero, el crédito se volvió escaso, lo que a su vez restringió las actividades del sector privado y, por consiguiente, redujo aún más la demanda.

Comienza la reforma: Estados Unidos y Suecia muestran el camino

La Gran Depresión dejó una marca duradera en el capitalismo. Trajo consigo un rechazo generalizado de la doctrina del *laissez faire* y varios intentos serios de reformar el capitalismo.

Las reformas fueron particularmente amplias y exhaustivas en Estados Unidos, donde la Depresión fue más profunda y duró más. El llamado «primer programa de New Deal» (1933-1934), impulsado por el nuevo presidente, Franklin Delano Roosevelt, separó la banca comercial de la banca de inversión (Ley Glass-Steagall de 1933), estableció un sistema de seguros de depósitos bancarios para proteger a los pequeños ahorristas de las quiebras bancarias, aumentó la regulación del mercado de valores (Ley Federal de Activos Financieros de 1933), expandió y fortaleció el sistema de créditos agrícolas, estableció un precio mínimo garantizado para los productos agropecuarios y desarrolló infraestructuras (como la presa Hoover, la misma que aparece en la película de *Superman* de 1978, protagonizada por el fallecido Christopher Reeve), etcétera. Hubo incluso más reformas durante el llamado «segundo New Deal» (1935-1938), entre ellas la Ley de Seguridad

Social de 1935, que introdujo las pensiones de vejez y el seguro de desempleo, y la Ley Wagner de 1935, que fortaleció a los sindicatos.

Suecia fue el otro país que emprendió reformas significativas. Aupado por el descontento público con las políticas económicas liberales, que habían llevado la tasa de desempleo al 25 por ciento, el Partido Socialdemócrata llegó al poder en 1932. Se introdujo un impuesto sobre la renta, sorprendentemente tarde para un país hoy considerado el bastión de ese gravamen (Gran Bretaña lo implantó en 1842, y hasta Estados Unidos, famoso por sus políticas contrarias a los impuestos, se adelantó a Suecia instaurándolo en 1913). Los ingresos obtenidos se utilizaron para expandir el Estado del bienestar (el seguro de desempleo fue introducido en 1934 y aumentó la pensión de vejez). En 1938, los sindicatos y la patronal firmaron el Acuerdo de Saltsjöbaden, que instauró la paz industrial.

Otros países no llegaron tan lejos como Estados Unidos y Suecia en sus reformas del capitalismo, pero no obstante auguraron cómo serían las cosas después de la Segunda Guerra Mundial.

El capitalismo se tambalea: el crecimiento se ralentiza y el socialismo supera al capitalismo

Las turbulencias del período 1914-1945 alcanzaron su punto culminante con el estallido de la Segunda Guerra Mundial, que acabó con la vida de decenas de millones de personas, tanto soldados como civiles (las estimaciones más elevadas sostienen que fallecieron 60 millones). La guerra fue el primer revés para la aceleración del crecimiento económico desde comienzos del siglo XIX^[19].

1945-1973: la Edad Dorada del capitalismo

El capitalismo destaca en todos los frentes: crecimiento, empleo y estabilidad

El período comprendido entre 1945, cuando finalizó la Segunda Guerra

Mundial, y 1973, cuando estalló la primera crisis del petróleo, suele denominarse «la Edad Dorada del capitalismo». Y en verdad merece ese nombre, puesto que alcanzó la tasa de crecimiento más alta de todos los tiempos. Entre 1950 y 1973 la renta per cápita en Europa occidental aumentó a un asombroso promedio del 4,1 por ciento anual. Estados Unidos creció más lentamente, pero a la igualmente asombrosa media del 2,5 por ciento. Alemania Occidental lo hizo a un 5 por ciento, ganándose así el título de «Milagro del Rin», mientras que Japón creció todavía más rápido, a un 8,1 por ciento, iniciando la cadena de «milagros económicos» de los siguientes cincuenta años en el continente asiático.

El alto crecimiento no fue el único logro económico de la Edad Dorada. El desempleo, flagelo de la clase trabajadora, fue virtualmente eliminado en los países capitalistas avanzados de Europa occidental, como asimismo en Japón y Estados Unidos (véase el capítulo 10). Además, estas economías eran notablemente estables en varios aspectos: la capacidad productiva (y por lo tanto el empleo), los precios y las finanzas. La producción era mucho menos fluctuante que en períodos anteriores, en gran parte gracias a la política fiscal keynesiana, que aumentaba el gasto estatal en los tiempos de vacas flacas y lo reducía en momentos de auge económico^[20]. La tasa de *inflación* —es decir, la tasa a la que aumenta el nivel general de los precios— era relativamente baja^[21]. Asimismo, existía un grado muy alto de estabilidad financiera. Durante la Edad Dorada prácticamente ningún país atravesó por una crisis bancaria. En cambio, a partir de 1975 entre el 5 y el 35 por ciento de los países atravesaron en algún momento por crisis bancarias, excepto durante unos pocos años a mediados de la década de 2000^[22].

Así pues, en todos los aspectos posibles, la Edad Dorada fue un período notable. Cuando Harold Macmillan, por entonces primer ministro británico, dijo que «las cosas nunca habían ido tan bien», no estaba exagerando. Qué subyace en este encomiable desempeño económico, sin precedentes hasta entonces y jamás igualado con posterioridad, es objeto de un debate permanente.

Factores subyacentes a la Edad Dorada

Algunos aducen que, después de la Segunda Guerra Mundial, existía un conjunto inusualmente vasto de nuevas tecnologías a la espera de ser explotadas, lo que dio un ímpetu también inusual al crecimiento en la Edad Dorada. Muchas nuevas tecnologías desarrolladas durante la guerra con propósitos militares comenzaron a tener usos civiles: los computadores, los aparatos electrónicos, los radares, el caucho sintético, las microondas (a partir de la tecnología del radar), etcétera. Tras la finalización de la guerra se realizaron numerosas inversiones utilizando esas tecnologías, primero para la reconstrucción de posguerra y luego para satisfacer la renovada demanda de los consumidores tras la austeridad de los tiempos de guerra.

También hubo algunos cambios importantes en el sistema económico internacional que facilitaron el desarrollo económico durante la Edad Dorada.

Durante el encuentro de los aliados en 1944 en Bretton Woods, New Hampshire, se crearon dos instituciones clave del sistema financiero internacional de posguerra, desde entonces apodadas Instituciones de Bretton Woods: el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo (BIRD), más comúnmente conocido como Banco Mundial^[23].

El FMI fue creado para proporcionar fondos a corto plazo a los países con crisis en la *balanza de pagos* (la balanza de pagos es un registro de todas las transacciones monetarias producidas entre un país y el resto del mundo; véase el capítulo 12 para más detalles al respecto). La crisis en la balanza de pagos se produce cuando un país paga a otros (por ejemplo, cuando importa bienes o servicios) muchísimo más de lo que obtiene de ellos, hasta el punto de que nadie está dispuesto a continuar prestándole dinero. El resultado típico es el pánico financiero, seguido de una profunda recesión. Al conceder préstamos de emergencia a los países que se encontraban en esa situación, el FMI les permitió superar las crisis con menos consecuencias negativas.

Por su parte, el Banco Mundial fue creado para conceder «préstamos para proyectos» (es decir, dinero destinado a proyectos concretos de inversión, como la construcción de una presa). Al otorgar préstamos con vencimientos más largos y/o tipos de interés más bajos que los ofrecidos por los bancos del sector privado, el Banco Mundial permitió que sus países cliente invirtieran más agresivamente.

La tercera pata del sistema económico mundial de posguerra fue el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), firmado en 1947. Entre 1947 y 1967, el GATT organizó seis series de negociaciones (llamadas «rondas») que dieron por resultado reducciones de los aranceles (en su mayor parte) entre los países ricos. Al darse entre países con niveles similares de desarrollo, estos recortes trajeron resultados positivos, como la expansión de los mercados y el estímulo al crecimiento de la productividad gracias a la mayor competencia.

En Europa se puso en marcha un nuevo experimento de integración internacional que tuvo consecuencias de largo alcance. Comenzó con la creación de la CECA (Comunidad Europea del Carbón y del Acero) en 1951 por parte de seis países (Alemania Occidental, Francia, Italia, los Países Bajos, Bélgica y Luxemburgo) y culminó con la fundación de la Comunidad Económica Europea (CEE) —un acuerdo de libre comercio— tras la firma del Tratado de Roma (1957^[24]). En 1973, el Reino Unido, Irlanda y Dinamarca se unieron al grupo, que adoptó el nombre de Comunidad Europea (CE). Al llevar la paz a una región arrasada por guerras y rivalidades varias e integrar los mercados, la CEE contribuyó al desarrollo económico de los países miembros.

La explicación más influyente sobre la Edad Dorada, sin embargo, es aquella que afirma que fue principalmente un resultado de las reformas en las políticas económicas y las instituciones que dio origen a la *economía mixta*, que mezcla rasgos positivos del capitalismo y del socialismo.

Después de la Gran Depresión, los límites del capitalismo de *laissez faire* fueron ampliamente aceptados. Todos estaban de acuerdo en que el Estado debía desempeñar un papel activo para afrontar los fallos de los mercados no regulados. Al mismo tiempo, el éxito de la planificación durante la Segunda Guerra Mundial disminuyó el escepticismo hacia la factibilidad de la intervención estatal. Los triunfos electorales de partidos de izquierda en muchos países europeos, gracias a su papel clave en la lucha contra el fascismo, condujeron a la expansión del Estado del bienestar y a la consecución de mayores derechos laborales.

Se considera que estos cambios en las políticas y las instituciones contribuyeron al surgimiento de la Edad Dorada de numerosas maneras:

creando paz social, estimulando la inversión, aumentando la movilidad social y promoviendo las innovaciones tecnológicas. Permítanme que me extienda un poco más al respecto, dado que es un punto importante.

Capitalismo híbrido: políticas e instituciones en pro de los trabajadores

Poco después de la Segunda Guerra Mundial, muchos países europeos transfirieron empresas privadas al dominio público o crearon nuevas *empresas de titularidad pública* en sectores clave como la siderurgia, los ferrocarriles, la banca y la energía (carbón, nuclear y eléctrica). Estas empresas reflejaban la creencia de los movimientos socialistas europeos en el control público de los medios de producción como elemento clave de la socialdemocracia, encarnada en la famosa Cláusula IV del Partido Laborista británico (abolida en 1995, durante la gestión de Tony Blair y su Nuevo Laborismo). Se cree que las empresas públicas desempeñaron un papel fundamental en países como Francia, Finlandia, Noruega y Austria con vistas a generar un elevado crecimiento durante la Edad Dorada al invertir agresivamente en industrias de alta tecnología que las firmas del sector privado consideraban demasiado arriesgadas.

Las medidas asistenciales, introducidas por primera vez a finales del siglo XIX, fueron ampliamente fortalecidas con la nacionalización de algunos servicios básicos en algunos países (por ejemplo, el Servicio Nacional de Salud Británico). Estos servicios fueron financiados mediante un gran aumento en los impuestos (como porcentaje de la renta nacional). Dichas medidas incrementaron la movilidad social, algo que a su vez aumentó la legitimidad del sistema capitalista. La paz social resultante estimuló las inversiones orientadas a más largo plazo y, por tanto, el crecimiento.

Capitalismo gestionado: los gobiernos regulan y configuran los mercados... de muchas y diversas maneras

Tras haber aprendido las duras lecciones de la Gran Depresión, los gobiernos de todos los países capitalistas avanzados comenzaron a desplegar deliberadamente *políticas macroeconómicas contracíclicas*, también

conocidas como «políticas keynesianas» (véase el capítulo 4), consistentes en aumentar el gasto estatal y el suministro de dinero por parte del banco central durante los períodos de recesión y reducirlos durante los períodos de recuperación.

Conscientes de los peligros potenciales de los mercados financieros no regulados, tal como lo pusiera de manifiesto la Gran Depresión, fortalecieron las regulaciones financieras. Pocos países llegaron al extremo de Estados Unidos, que separó la banca de inversión de la banca comercial, pero todos impusieron restricciones a la acción de los bancos y los inversores financieros. Los banqueros eran considerados personas respetables pero sumamente aburridas en aquella época, a diferencia de sus intrépidos sucesores de nuestros días⁽¹⁷⁾.

Muchos gobiernos pusieron en práctica *políticas industriales selectivas* que promovían deliberadamente industrias consideradas «estratégicas» a través de un abanico de medidas, como la protección comercial y las subvenciones. El gobierno estadounidense no tenía una política industrial oficial, pero influía enormemente en el desarrollo industrial del país aportando financiación masiva para la investigación a ciertas industrias avanzadas, como los computadores (financiados por el Pentágono), los semiconductores (marina), los aviones (fuerza aérea), internet (DARPA, Agencia de Investigaciones de Proyectos Avanzados de Defensa) y las ciencias farmacéuticas y biológicas (Institutos Nacionales de Salud^[25]). Los gobiernos de países como Japón, Francia y Corea del Sur no se detuvieron en promover industrias particulares, sino que explícitamente coordinaron políticas para distintos sectores industriales a través de sus planes quinquenales; una práctica conocida como *planificación indicativa* para distinguirla de la planificación central soviética, de carácter «directivo».

Nuevos albores: los países en desarrollo finalmente se proponen el desarrollo económico

La Edad Dorada fue testigo de una amplia descolonización. Comenzando por Corea en 1945 (luego dividida en Corea del Norte y Corea del Sur en 1948) y la India (de la cual se separó Pakistán) en 1947, la mayoría de las colonias se

independizaron. La independencia, en muchas naciones, implicó luchas violentas contra los colonizadores. La independencia llegó más tarde al África subsahariana, siendo Kenia el primer país en alcanzarla (en 1957). Más o menos la mitad de los países africanos subsaharianos se independizaron en la primera mitad de la década de 1960. Algunas naciones tuvieron que esperar mucho más para independizarse (Angola y Mozambique en 1975, de Portugal; Namibia en 1990, de Sudáfrica), y otras aún siguen aguardando, pero la inmensa mayoría de las ex sociedades coloniales —ahora llamadas «países en desarrollo»— obtuvieron su independencia hacia finales de la Edad Dorada.

Con la independencia, la mayor parte de las naciones poscoloniales rechazaron las políticas de libre mercado y libre comercio que les habían sido impuestas durante el colonialismo. Algunas se volvieron socialistas (China, Corea del Norte, Vietnam del Norte y Cuba), pero la mayoría persiguieron estrategias de industrialización lideradas por el Estado sin dejar por ello de ser básicamente capitalistas. Esa estrategia recibe el nombre de *industrialización por sustitución de importaciones* (ISI) —así llamada porque sustituye los productos manufacturados importados por productos propios—, y su finalidad es proteger a los productores nacionales de la competencia de productores extranjeros superiores restringiendo las importaciones (protección de la industria naciente) o regulando fuertemente las actividades de las compañías extranjeras que operaban dentro de las fronteras nacionales. Los gobiernos con frecuencia subvencionaban a los productores del sector privado y creaban empresas públicas en las industrias en que los inversores privados eran renuentes a invertir debido al alto riesgo.

Dado que las fechas en que se independizaron los países coloniales abarcan desde 1945 hasta 1973 e incluso más allá, es imposible hablar de los «resultados económicos de los países en desarrollo durante la Edad Dorada». El marco temporal que generalmente se utiliza para evaluar la evolución económica de un país en desarrollo es 1960-1980. De acuerdo con la información proporcionada por el Banco Mundial, durante este período la renta per cápita de los países en desarrollo creció un 3 por ciento anual, lo cual significa que estuvieron a la par de las economías más avanzadas, donde el crecimiento fue del 3,2 por ciento. Las economías «milagro» de Corea del Sur, Taiwan, Singapur y Hong Kong crecieron entre un 7 y un 8 por ciento

anual en términos per cápita durante este período, alcanzando las mayores tasas de crecimiento de la historia humana (logro compartido con Japón antes y con China después).

Cabe señalar, sin embargo, que incluso las regiones de desarrollo más pausado tuvieron progresos considerables durante este período. Entre 1960 y 1980, con un crecimiento de la renta per cápita del 1,6 por ciento anual, el África subsahariana fue la región de crecimiento más lento de todo el mundo; la de América Latina creció a un ritmo dos veces superior (3,1 por ciento) y la del Sudeste Asiático, a uno tres veces superior (5,3 por ciento). Aun así, no debemos desdeñar bajo ningún concepto esa tasa de crecimiento. No olvidemos que durante la revolución industrial la tasa de crecimiento de la renta per cápita en Europa occidental era de apenas el 1 por ciento.

El camino del medio: el capitalismo funciona mejor con intervenciones adecuadas del gobierno

Durante la Edad Dorada del capitalismo, la intervención gubernamental aumentó enormemente en casi todos los ámbitos en todos los países, con la sola excepción del comercio internacional en los países ricos. A pesar de ello, los resultados económicos, tanto en los países ricos como en los países en desarrollo, fueron mucho mejores que antes. En cambio, no han mejorado desde la década de 1980, cuando la intervención estatal se redujo considerablemente, como mostraré en breve. La Edad Dorada muestra que el potencial del capitalismo puede maximizarse cuando es regulado y estimulado adecuadamente por acciones gubernamentales apropiadas.

1973-1979: el interregno

La Edad Dorada empezó a perder fuelle con la suspensión de la convertibilidad entre el dólar estadounidense y el oro en 1971. El sistema de Bretton Woods abandonó el viejo patrón oro al reconocer que rigidizaba la gestión macroeconómica, como pudo observarse durante la Gran Depresión. Pero en última instancia el sistema continuaba anclado en el oro, porque el

dólar, que había fijado tipos de cambio con todas las otras monedas importantes, era libremente convertible en oro (a razón de 35 dólares por onza). Esto se basaba en el supuesto de que el dólar era «tan bueno como el oro»; un supuesto en absoluto descabellado teniendo en cuenta que Estados Unidos generaba aproximadamente la mitad de la producción mundial y había una aguda escasez de dólares en todo el mundo puesto que todos querían comprar productos estadounidenses.

Con la reconstrucción de posguerra y el rápido desarrollo de otras economías, este supuesto perdió su validez inicial. Cuando la gente se dio cuenta de que el dólar no era tan bueno como el oro, tuvo un fuerte incentivo para convertir sus dólares en oro, lo cual redujo todavía más las reservas estadounidenses de oro e hizo que el dólar pareciera menos de fiar aún. Los pasivos oficiales de Estados Unidos (los billetes de dólar y las letras del Tesoro, es decir, los bonos soberanos estadounidenses), que ascendían a solo la mitad de sus reservas de oro hasta 1959, llegaron a ser una vez y media más grandes en 1967^[26].

En 1971, Estados Unidos se desdijo de su compromiso de entregar oro a cambio de sus dólares, lo cual condujo a otros países a abandonar la práctica de atar sus monedas nacionales al dólar a tipos fijos durante los dos años siguientes. Esto generó inestabilidad en la economía mundial y los valores monetarios comenzaron a fluctuar con los vaivenes del mercado, quedando cada vez más supeditados a la especulación monetaria (inversores que apuestan al aumento o la disminución del valor de una moneda).

El fin de la Edad Dorada fue consecuencia de la primera crisis del petróleo, ocurrida en 1973, cuando los precios del crudo se cuadruplicaron de la noche a la mañana a raíz de las confabulaciones del cártel de países productores de petróleo u OPEP (Organización de Países Exportadores de Petróleo). La inflación venía aumentando lentamente en muchos países desde finales de los años sesenta, pero se disparó inmediatamente después de la crisis del petróleo.

Más importante aún, los años posteriores se caracterizaron por la *estanflación*. Este término, acuñado poco antes, aludía a la ruptura de la regularidad económica secular según la cual los precios caen durante una recesión (o un estancamiento) y suben durante un *boom* económico. Por

entonces la economía estaba en recesión (aunque no exactamente en una recesión prolongada como durante la Gran Depresión) pero los precios aumentaban a toda velocidad, a razón del 10, el 15 o incluso el 25 por ciento anual^[27].

La segunda crisis del petróleo, acaecida en 1979, puso fin a la Edad Dorada con un nuevo rebrote inflacionario y propició la llegada al poder de gobiernos neoliberales en los países capitalistas clave, sobre todo en Gran Bretaña y Estados Unidos.

Los economistas del libre mercado, que critican abiertamente el modelo de economía mixta, suelen describir este período como una etapa de desastre económico absoluto e inexcusable. Esto no es así. El crecimiento de los países capitalistas avanzados quizá fuera lento en comparación con el de la Edad Dorada, pero, al 2 por ciento per cápita, la tasa de crecimiento de la renta durante 1973-1980 siguió siendo mucho más alta que en cualquier otro período desde la Segunda Guerra Mundial (1,2-1,4 por ciento) y ligeramente más elevada que la futura tasa de las siguientes tres décadas de neoliberalismo (1,8 por ciento en el período 1980-2010^[28]). La tasa de desempleo, de un 4,1 por ciento por término medio, fue más alta que la de la Edad Dorada (3 por ciento), pero no tanto^[29]. No obstante, el hecho es que la insatisfacción generalizada con la evolución de la economía durante este período provocó cambios radicales en los años siguientes.

Desde 1980 hasta hoy: ascenso y caída del neoliberalismo

La Dama de Hierro: Margaret Thatcher y el fin del compromiso británico de posguerra

Un punto de inflexión crucial fue la elección de Margaret Thatcher como primera ministra británica en 1979. Rechazando de plano el compromiso «blando» de los *tories* con los laboristas posterior a la Segunda Guerra Mundial, Thatcher inició el desmantelamiento radical de la economía mixta, ganándose el apodo de la Dama de Hierro por su actitud inflexible.

El gobierno de Thatcher rebajó el impuesto de la renta a las clases más adineradas, redujo el gasto gubernamental (sobre todo en educación, vivienda y transporte) e introdujo leyes que disminuyeron el poder de los sindicatos y abolieron el *control del capital* (la restricción sobre los movimientos transfronterizos de dinero). La medida más simbólica fue la *privatización*; las empresas públicas fueron vendidas a inversores particulares. El gas, el agua, la electricidad, el acero, la aerolínea estatal, los automóviles y algunos sectores de la vivienda pública fueron privatizados.

Se subieron los tipos de interés para reducir la inflación disminuyendo la actividad económica y, por tanto, la demanda. Los altos tipos de interés atrajeron al capital extranjero, elevando por las nubes el valor de la libra y dejando fuera de la competencia a las exportaciones británicas. El resultado fue una enorme recesión cuando los consumidores y las empresas recortaron sus gastos entre 1979 y 1983. El desempleo afectó a 3,3 millones de personas bajo un gobierno que había llegado al poder criticando los niveles de desempleo del gobierno laborista de James Callaghan, que superaba la cifra del millón de parados, con el famoso eslogan «Laborismo no es trabajo», elaborado por la agencia de publicidad Saatchi & Saatchi.

Durante la recesión, buena parte de la industria manufacturera británica — que ya venía sufriendo por su falta de competitividad en el mercado— fue destruida. Muchos centros industriales tradicionales (Manchester, Liverpool y Sheffield) y zonas mineras (el norte de Inglaterra y Gales) quedaron devastados, tal como se describe en películas como *Tocando el viento* (sobre los mineros del carbón en Grimley, una versión apenas disimulada del pueblo minero de Grimethorpe, en Yorkshire).

El actor: Ronald Reagan y la reconfiguración de la economía estadounidense

Ronald Reagan, ex actor y antiguo gobernador de California, llegó a la presidencia de Estados Unidos en 1981 y superó a Margaret Thatcher. La administración Reagan rebajó agresivamente los tramos más altos del impuesto de la renta so pretexto de que esos recortes animarían a los ricos a invertir más y crear riqueza al permitirles quedarse con un mayor porcentaje

del fruto de sus inversiones. Se argüía que, una vez creada esa mayor riqueza, los ricos gastarían más y de ese modo crearían más empleo y generarían más ingresos para el resto de la población; es algo que recibe el nombre de *teoría de la filtración descendente*. Al mismo tiempo, se recortaron los subsidios otorgados a los pobres (especialmente para vivienda) y se congeló el salario mínimo para incentivarlos a trabajar más duro. Si lo pensamos un poco, tiene una lógica que no deja de ser curiosa: ¿por qué hay que enriquecer todavía más a los ricos para que trabajen más arduamente y empobrecer aún más a los pobres con el mismo propósito? Curiosa o no, esta lógica —conocida como *economía de la oferta*— se transformó en el postulado fundacional de las políticas económicas de las siguientes tres décadas en Estados Unidos y más allá de sus fronteras.

Como en el Reino Unido, los tipos de interés fueron inflados con el propósito de reducir la inflación. Entre 1979 y 1981 se duplicaron (o incluso más), de aproximadamente el 10 por ciento a más del 20 por ciento anual. Una porción significativa de la industria manufacturera estadounidense, que ya venía perdiendo terreno frente a los competidores japoneses y de otros países, no pudo soportar semejante aumento de los costes financieros. El corazón industrial tradicional del Medio Oeste se transformó en el «Cinturón del óxido».

La desregulación financiera que tuvo lugar en Estados Unidos en esta misma época sentó las bases del sistema financiero que hoy nos rige. El veloz aumento de las *compras hostiles*, que permiten la adquisición de una empresa contra la voluntad de sus directivos, modificó de plano la cultura corporativa estadounidense. Muchos de los compradores eran «tiburones corporativos» exclusivamente interesados en la *liquidación de activos* (es decir, en la venta de activos valiosos independientemente del impacto que eso pudiera causar sobre la viabilidad a largo plazo de la empresa), inmortalizados por Gordon Gekko («La avaricia es buena») en la película *Wall Street* (1987). Para eludir ese destino, las empresas debían obtener beneficios más rápido que nunca; de lo contrario, los accionistas impacientes vendían sus acciones, rebajando el precio de estas y exponiendo la empresa al mayor peligro, la compra hostil de acciones. La manera más rápida y quizá más eficaz de obtener rápidos beneficios era optar por la *reestructuración*: reducir la plantilla y minimizar

las inversiones a las estrictamente necesarias para lograr unos resultados inmediatos, aunque eso afectara a las posibilidades de la empresa a largo plazo.

La crisis de la deuda en el Tercer Mundo y el fin de la revolución industrial del Tercer Mundo

El legado más perdurable de la política estadounidense de elevados tipos de interés a finales de los años setenta y comienzos de los ochenta —a veces denominado «shock Volcker», en honor del entonces director del banco central estadounidense (la Junta de Gobierno de la Reserva Federal)— no se concretó en Estados Unidos sino en los países en desarrollo.

La mayoría de los países en desarrollo habían pedido préstamos cuantiosos en la década de 1970 y comienzos de la de 1980, en parte para financiar su industrialización y en parte para poder pagar el petróleo, cada vez más caro después de las crisis del petróleo. Cuando los tipos de interés estadounidenses se duplicaron, los internacionales hicieron otro tanto, lo cual condujo a un impago casi generalizado de la deuda externa en los países en desarrollo, empezando por el decretado por México en 1982. Esto se conoce como la *crisis de la deuda del Tercer Mundo*, así llamada porque el mundo en vías de desarrollo recibía por aquel entonces el nombre de Tercer Mundo, en contraposición al Primer Mundo (el mundo capitalista avanzado) y el Segundo Mundo (el mundo socialista).

Los países en desarrollo tuvieron que recurrir a las Instituciones de Bretton Woods (el FMI y el Banco Mundial, por si lo han olvidado) para afrontar las crisis económicas. Dichas instituciones impusieron la condición de que los países acreedores aplicaran un *programa de ajuste estructural* (PAE), que requería disminuir el papel del Estado en la economía recortando su presupuesto, privatizando las empresas públicas y reduciendo las regulaciones, especialmente aquellas que afectaban al comercio internacional.

Los resultados del PAE fueron, en el mejor de los casos, extremadamente decepcionantes. A pesar de haber aplicado todas las reformas «estructurales» necesarias, la mayoría de los países sufrieron una profunda ralentización del crecimiento en las décadas de 1980 y 1990. Las tasas de crecimiento de la

renta per cápita en América Latina (incluido el Caribe) pasaron del 3,1 por ciento en 1960-1980 al 0,3 por ciento en 1980-2000. En el África subsahariana la renta per cápita cayó estrepitosamente durante este período; en el año 2000 era un 13 por ciento más baja que en 1980. El resultado fue la interrupción de la «revolución industrial del Tercer Mundo», denominación que el economista de Cambridge Ajit Singh había acuñado para describir la experiencia de desarrollo económico de los países en desarrollo en las primeras décadas posteriores a la descolonización.

Chile fue el único país que prosperó bajo las políticas neoliberales de las décadas de 1980 y 1990, pero a expensas de un considerable costo humano bajo la dictadura de Augusto Pinochet (1974-1990^[30]). Todas las otras historias de éxito de este período fueron naciones que usaron ampliamente la intervención estatal y que solo liberalizaron gradualmente su economía. Los mejores ejemplos fueron Japón, los «tigres» (o «dragones», según cuál sea su animal predilecto) del Sudeste Asiático (Corea del Sur, Taiwan y Singapur) y, cada vez más, China.

Cae el muro: el derrumbe del socialismo

Entonces, en 1989, se produjo un cambio crucial. La Unión Soviética comenzó a abrirse y el Muro de Berlín fue derribado. Alemania se reunificó en 1990 y la mayoría de los países de Europa oriental abandonaron el comunismo. En 1991, la Unión Soviética se desmembró. Dado que China venía abriéndose y liberalizándose sin prisas pero sin pausa desde 1978 y Vietnam (unificado en 1975 bajo el régimen comunista) también había adoptado una política de «puertas abiertas» (Doi Moi) en 1986, el bloque socialista quedó reducido a unos pocos estados acérrimos, en particular Corea del Norte y Cuba.

Los problemas de la economía socialista ya eran bien conocidos para entonces: la dificultad de planificar una economía cada vez más diversa, la falta de incentivos a causa de la debilidad del vínculo entre el esfuerzo y la recompensa, y la extendida desigualdad políticamente determinada en una sociedad aparentemente igualitaria (véase el capítulo 9). Aun así, pocos —ni siquiera los analistas más antisocialistas— habían pensado que el bloque se vendría abajo tan rápido.

El problema crucial era que las economías del bloque soviético habían intentado construir un sistema económico alternativo basado esencialmente en tecnologías de segunda categoría. Por supuesto, había sectores, como los de la tecnología espacial y armamentística, en los que eran líderes mundiales (después de todo, la Unión Soviética fue el primer país en enviar un hombre al espacio, en 1957) gracias a la desproporcionada cantidad de recursos que se les destinaban. Sin embargo, cuando resultó evidente que la URSS solo podía ofrecer a sus ciudadanos productos de consumo de segunda categoría —cuyo símbolo más claro es el Trabant, el automóvil con carcasa de plástico fabricado en Alemania Oriental, que rápidamente se convirtió en pieza de museo tras la caída del Muro de Berlín—, los ciudadanos se rebelaron.

En la década siguiente, los países socialistas de Europa oriental emprendieron una precipitada carrera para transformarse (nuevamente) en países capitalistas. Muchos pensaban que la «transición» podía hacerse a gran velocidad. Por supuesto: ¿acaso no bastaba con privatizar las empresas públicas y reintroducir el sistema de mercado, que después de todo es una de las instituciones humanas más «naturales»? Otros aducían que la transición debía efectuarse rápidamente para no darle tiempo a la vieja élite gobernante a reagruparse y oponerse al cambio. La mayoría de los países aplicaron reformas tipo «big bang» con la intención de recuperar el capitalismo de la noche a la mañana.

El resultado fue desastroso en la mayor parte de ellos. Yugoslavia se desintegró y quedó sumida en guerras y limpiezas étnicas varias. Muchas ex repúblicas de la Unión Soviética experimentaron profundas depresiones económicas. En Rusia, el colapso económico y el desempleo y la inseguridad económica resultantes causaron tanto estrés mental, alcoholismo y otros problemas de salud que se estima que murieron más millones de personas que las que hubieran fallecido de haber continuado las tendencias previas a la transición^[31]. En muchos países, los miembros de la antigua élite simplemente «cambiaron de chaqueta» y dejaron de ser *apparatchiks* para convertirse en hombres de negocios, enriqueciéndose escandalosamente con la compra de activos estatales a precios irrisorios a través de prácticas corruptas y «trapicheos» durante el proceso de privatización. A los países de Europa central —Polonia, Hungría, la República Checa y Eslovaquia— les fue mejor,

especialmente después de que se adhirieran a la Unión Europea en 2004, al haber aplicado reformas más graduales y poseer una base industrial más sólida. Pero, incluso en el caso de estos países, es difícil definir la experiencia de transición como un gran éxito.

La caída del bloque socialista marcó el comienzo de un período de «triumfalismo del libre mercado». Algunos, entre ellos el (entonces) pensador neoconservador estadounidense Francis Fukuyama, anunciaron «el fin de la historia» (no, no el fin del mundo) basándose en que por fin habíamos logrado identificar, sin temor a equivocarnos, el mejor sistema económico: el capitalismo. El hecho de que este presente multitud de variantes, cada una con sus propios puntos fuertes y puntos débiles, fue olímpicamente ignorado en medio de la euforia de la época.

Un solo mundo: la globalización y el nuevo orden económico mundial

A mediados de los años noventa, el neoliberalismo se había propagado por el mundo entero. La mayor parte del antiguo bloque socialista había sido absorbido por la economía mundial capitalista, ya fuera por medio de las reformas tipo «big bang» o, como en los casos de China y Vietnam, a través de la apertura y la desregulación graduales pero constantes. Por aquel entonces, la apertura y la liberalización del mercado también habían progresado considerablemente en la mayoría de los países en desarrollo. En la mayor parte de ellos el proceso fue rápido debido a la puesta en práctica de los PAE, pero en otros —la India, por ejemplo— fue más gradual y requirió cambios voluntarios en las políticas.

En esta época se firmaron algunos importantes acuerdos internacionales que marcaron el inicio de una nueva era de integración global. En 1994 se firmó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre Estados Unidos, Canadá y México, que constituyó el primer gran acuerdo de libre comercio entre países desarrollados y otro en desarrollo. En 1995 concluyeron las conversaciones de la Ronda Uruguay del GATT, cuyo resultado fue la transformación del GATT en la OMC (Organización Mundial del Comercio). La OMC abarca muchos más ámbitos (entre otros, los derechos de propiedad intelectual, como las marcas y patentes, y la

comercialización de servicios) y tiene más poder para sancionar que el GATT. La integración económica avanzó todavía más en la Unión Europea (UE) cuando se completó el proyecto de «mercado único» (con las llamadas «cuatro libertades de movimiento»: de bienes, servicios, personas y dinero) en 1993 y con el ingreso de Suecia, Finlandia y Austria en 1995⁽¹⁸⁾. El resultado final fue la creación de un sistema comercial internacional mucho más orientado hacia un comercio más libre (aunque no del todo libre).

La idea de «globalización» también emergió como un concepto que definió la época. Por supuesto, la integración económica internacional venía dándose desde el siglo XVI, pero, de acuerdo con la nueva narrativa de la globalización, el proceso había entrado en una etapa completamente nueva gracias a las revoluciones tecnológicas en la comunicación (internet) y el transporte (los viajes en avión, los buques portacontenedores), que conducían a «la muerte de la distancia». Según los globalizadores, ahora los países no tenían otra opción que aceptar esa nueva realidad y abrirse totalmente al comercio y las inversiones internacionales, liberalizando al mismo tiempo sus economías nacionales. Los que se resistieran serían inevitablemente tildados de «luditas modernos» por creer que podían recuperar un mundo perdido revirtiendo el progreso tecnológico (véase *supra*). Los títulos de algunos libros —*El mundo sin fronteras*, *El mundo es plano* y *One World, Ready or Not* [«Un solo mundo»] —resumían la esencia de este nuevo discurso.

El principio del fin: la crisis financiera asiática

La euforia de finales de los años ochenta y comienzos de los noventa no duró mucho tiempo. La primera señal de que no todo funcionaba tan bien en ese «mundo feliz» llegó con la crisis financiera mexicana de 1995. Demasiadas personas habían invertido en activos financieros mexicanos con la expectativa irracional de que, por haber adoptado plenamente las políticas de libre mercado y haber firmado el TLCAN, ese país sería el próximo milagro económico. México fue rescatado por los gobiernos de Estados Unidos y Canadá (que querían impedir el colapso económico de su nuevo socio comercial) y por el FMI.

En 1997, una crisis financiera aún más grave en el Sudeste Asiático

sacudió al mundo. Varias de las hasta entonces exitosas economías asiáticas —las llamadas «economías MIT» (Malasia, Indonesia y Tailandia) y Corea del Sur— experimentaron problemas financieros. La causa fue el estallido de la *burbuja de activos* (a consecuencia de unas expectativas irracionales, los precios de los activos habían subido hasta niveles poco realistas).

Si bien al principio se mostraron más cautos en el proceso de apertura de sus economías que otras regiones en desarrollo, estos países habían acabado por abrir radicalmente sus mercados financieros a finales de los años ochenta y comienzos de los noventa. Sujetos a pocas restricciones, sus bancos habían solicitado préstamos agresivamente a los países ricos, que ofrecían tipos de interés más bajos. A su vez, los bancos de los países ricos veían poco riesgo en prestar dinero a países con excelentes indicadores económicos desde hacía varias décadas. A medida que empezó a fluir el capital extranjero, los precios de los activos subieron y ello permitió que las empresas y los particulares de los países asiáticos pidieran todavía más dinero prestado, dando como aval unos activos que ahora eran más valiosos. El proceso se transformó muy pronto en una profecía autocumplida, dado que la expectativa de que los precios de los activos siempre subirían justificaba la solicitud y concesión de nuevos préstamos. (¿Les suena familiar?) Cuando finalmente quedó claro que esos precios de activos eran insostenibles, el dinero fue retirado y se desataron las crisis financieras.

La crisis del Sudeste Asiático dejó una enorme cicatriz en las naciones afectadas. En unas economías en que a un crecimiento del 5 por ciento (en términos per cápita) se lo consideraba una «recesión», en 1998 la producción cayó un 16 por ciento en Indonesia y entre un 6 y un 7 por ciento en los otros países. Decenas de millones de personas perdieron sus empleos en sociedades donde quedarse en paro es sinónimo de penuria debido al reducido tamaño del Estado del bienestar.

A cambio del dinero del rescate enviado por el FMI y los países ricos, los países asiáticos golpeados por la crisis tuvieron que aceptar numerosos cambios en sus políticas, todos ellos encaminados a liberalizar sus mercados, especialmente los financieros. Si bien empujó a las economías asiáticas en una dirección más orientada al mercado, la crisis del Sudeste Asiático —y las crisis brasileña y rusa que la siguieron— sembraron la primera semilla del

escepticismo respecto del triunfalismo de libre mercado surgido tras la Guerra Fría. Hubo debates muy serios sobre la necesidad de reformar el sistema financiero mundial; en muchos de ellos se realizaron propuestas similares a las planteadas tras la crisis financiera mundial de 2008. Incluso algunos defensores acérrimos de la globalización —como Martin Wolf, columnista del *Financial Times*, y el teórico del libre comercio Jagdish Bhagwati— comenzaron a cuestionar la pertinencia de permitir la libre circulación del capital internacional. No todo estaba tan bien como se pensaba en la nueva economía global.

El falso amanecer: de la fiebre de las «punto.com» a la Gran Moderación

Cuando las crisis fueron finalmente controladas, se dejó de hablar de una reforma financiera mundial. En Estados Unidos se produjo una gran ofensiva en la dirección contraria: en 1999 se derogó la legislación icónica del New Deal —la Ley Glass-Steagall de 1933—, que separaba estructuralmente la banca comercial de la banca de inversión.

Hubo otro momento de pánico en 2000, cuando la llamada «burbuja punto.com» —en que las acciones de compañías vinculadas a internet sin perspectivas de generar beneficios en el futuro próximo alcanzaron valores absurdamente exorbitantes— estalló en Estados Unidos. El pánico finalizó pronto porque la Reserva Federal intervino recortando agresivamente los tipos de interés y los bancos centrales de otras economías ricas siguieron su ejemplo.

A partir de entonces, los primeros años del nuevo milenio fueron un mar de bonanza en los países ricos, sobre todo en Estados Unidos. El crecimiento era robusto, si no abiertamente espectacular. Los precios de los activos (los bienes inmuebles, los valores bursátiles, etcétera) no paraban de subir. La inflación se mantenía baja. Los economistas —incluido Ben Bernanke, director de la Reserva Federal entre febrero de 2006 y enero de 2014— hablaban de la «Gran Moderación», en virtud de la cual la ciencia económica habría logrado por fin controlar el nocivo ciclo de *expansión y contracción* (los grandes altibajos de la economía). Alan Greenspan, director de la Reserva Federal entre agosto de 1987 y enero de 2006, era reverenciado como

un «Maestro» (así lo inmortalizó Bob Woodward, el famoso investigador del caso Watergate, en el título de su biografía), dotado de un saber casi alquímico para conseguir un crecimiento económico permanente sin alentar la inflación o experimentar problemas financieros.

A mediados de la década de 2000, el resto del mundo empezó finalmente a percibir el crecimiento «milagroso» de China de las dos décadas anteriores. En 1978, en los albores de su reforma económica, la china solo representaba el 2,5 por ciento de la economía mundial^[32]. Tenía un impacto mínimo sobre el resto del mundo; su porcentaje en las exportaciones mundiales de mercancías (bienes) era un mero 0,8 por ciento^[33]. En cambio, en 2007 los porcentajes habían aumentado al 6 y el 8,7 por ciento respectivamente^[34]. Relativamente pobre en recursos naturales y creciendo a una velocidad de vértigo, China comenzó a demandar alimentos, minerales y combustible del resto del mundo, con lo que el peso de su crecimiento comenzó a sentirse más y con mayor fuerza.

Ello dio un empujón a los exportadores de materias primas de África y América Latina, posibilitando por fin que sus economías recuperaran parte del terreno perdido en las décadas de 1980 y 1990. China también se convirtió en un prestamista e inversor a gran escala en algunos países africanos, lo cual les dio cierto poder para negociar con las instituciones del Banco Mundial y los tradicionales donantes de ayuda (Estados Unidos y los países europeos). En el caso de los países latinoamericanos, en este período también se produjo un alejamiento de las políticas neoliberales que tanto los habían perjudicado. Brasil (Lula), Bolivia (Morales), Venezuela (Chávez), Argentina (Kirchner), Ecuador (Correa) y Uruguay (Vázquez) fueron los ejemplos más destacados.

Una grieta en la pared: la crisis financiera mundial de 2008

A comienzos de 2007, quienes veían con preocupación la creciente tasa de morosidad de los préstamos hipotecarios eufemísticamente denominados *subprime* (léase «con altas probabilidades de impago»), concedidos por compañías financieras estadounidenses durante el precedente *boom* del mercado inmobiliario, hicieron sonar las alarmas. Personas sin unos ingresos estables y con historiales crediticios pésimos habían recibido préstamos que

en realidad no podrían devolver, bajo el supuesto de que los precios de la vivienda continuarían subiendo eternamente. Se consideraba que esas personas podrían devolver los préstamos obtenidos vendiendo sus casas si las cosas empezaban a ir mal. Por si esto fuera poco, miles o incluso cientos de miles de esos préstamos hipotecarios de alto riesgo estaban vinculados a productos financieros «compuestos», como los MBS y las CDO (por el momento no es necesario profundizar en el tema; explicaré con mayor detalle de qué se trata todo esto en el capítulo 8), y se vendían como activos de bajo riesgo bajo el supuesto de que la probabilidad de que un gran número de prestatarios experimentaran simultáneamente problemas económicos sería menor de que los sufriera un solo prestatario.

En un principio se estimó que el problema de los préstamos hipotecarios en Estados Unidos oscilaba entre los 50 000 y los 100 000 millones de dólares; no era una cifra menor, pero sí fácil de asumir para el sistema (o al menos eso sostenían muchos expertos en aquella época). Sin embargo, como era de prever, la crisis estalló en el verano de 2008 con la quiebra de los bancos de inversión Bear Stearns y luego Lehman Brothers. El pánico financiero aterró al mundo. Se reveló que incluso algunos de los nombres más venerables del sector financiero estaban en graves problemas por haber generado y comprado grandes cantidades de productos financieros compuestos de carácter dudoso.

*La «primavera keynesiana» y el retorno de la ortodoxia de libre mercado...
con sed de venganza*

Las medidas iniciales de las principales economías fueron muy diferentes de las adoptadas después de la Gran Depresión. Las políticas macroeconómicas fueron keynesianas en el sentido de que se permitió el desarrollo de grandes déficits presupuestarios, al menos no recortando el gasto para contrarrestar la caída de los ingresos tributarios y en algunos casos aumentando el gasto gubernamental (China fue el país más agresivo en este aspecto). Grandes instituciones financieras (por ejemplo, el Royal Bank of Scotland en el Reino Unido) y poderosas firmas industriales (GM y Chrysler en Estados Unidos, entre otras) fueron rescatadas con dinero público. Los bancos centrales

redujeron los tipos de interés a niveles históricamente bajos; el Banco de Inglaterra redujo los suyos al nivel más bajo desde su fundación en 1694, por mencionar un solo caso. Cuando ya no pudieron reducir más los tipos de interés, pusieron en práctica lo que se conoce como *expansión cuantitativa* (*quantitative easing*, QE, por sus siglas en inglés); a grandes rasgos, el banco central crea moneda de la nada y la pone a circular en la economía, principalmente comprando bonos soberanos.

Sin embargo, la ortodoxia de libre mercado regresó muy pronto, y con ánimos de venganza. Mayo de 2010 fue el punto de inflexión. La elección de una coalición de gobierno liderada por los conservadores en el Reino Unido y la imposición del programa de rescate de la Eurozona a Grecia ese mismo mes marcaron el regreso de la antigua doctrina del equilibrio presupuestario. Se impusieron presupuestos *austeros* —en los que se recorta radicalmente el gasto— en el Reino Unido y las economías de los llamados «PIIGS» (Portugal, Italia, Irlanda, Grecia y España). El éxito de los republicanos a la hora de obligar al gobierno de Barack Obama a aceptar un gran recorte en el programa de gastos en 2011 y la reafirmación de las medidas antidéficit en los países europeos centrales bajo la forma del Pacto Fiscal Europeo firmado en 2012 llevaron las cosas aún más en esa dirección. En todos esos países, pero especialmente en el Reino Unido, la derecha política incluso está usando el argumento del equilibrio presupuestario como pretexto para podar severamente el Estado del bienestar, que siempre quisieron reducir a su mínima expresión.

Las consecuencias: ¿la década perdida?

La crisis de 2008 ha tenido consecuencias devastadoras, y su anhelada conclusión aún no se vislumbra en el horizonte. Cuatro años después de la crisis, a finales de 2012, la producción per cápita seguía siendo más baja que en 2007 en veintidós de los treinta y cuatro países miembros de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico), el club de los países ricos (junto con un puñado de países en desarrollo) con sede en París⁽¹⁹⁾. El PIB per cápita en 2012, una vez descontados los efectos de la inflación, fue un 26 por ciento inferior que el registrado en 2007 en Grecia, un

12 por ciento inferior en Irlanda, un 7 por ciento inferior en España y un 6 por ciento inferior en el Reino Unido. Incluso en Estados Unidos, que según dicen se recuperó mejor y más rápido de la crisis de 2008 que el resto de los países, la renta per cápita en 2012 continuaba siendo un 1,4 por ciento más baja que la de 2007⁽²⁰⁾.

Con los presupuestos atenazados por la austeridad, la perspectiva de una recuperación económica es difusa en muchos de esos países. El problema reside en que un recorte radical del gasto estatal en una economía estancada (o incluso en recesión) obstaculiza y hasta impide la recuperación. Ya lo vimos durante la Gran Depresión. Como resultado, puede transcurrir buena parte de la década hasta que muchos de esos países vuelvan a ser lo que eran en 2007. Bien podrían estar en medio de una «década perdida», como ocurrió en Japón en los años noventa y en América Latina en los ochenta.

Se calcula que, en su punto álgido, la crisis generó 80 millones más de desempleados en todo el mundo. En España y Grecia, el desempleo escaló de aproximadamente el 8 por ciento antes de la crisis al 26 y el 28 por ciento respectivamente en el verano de 2013, y el paro juvenil supera con creces el 55 por ciento. Incluso en los países con «menores» problemas al respecto, como Estados Unidos y el Reino Unido, las tasas de desempleo oficiales alcanzaron el 8 y el 10 por ciento en los momentos más críticos.

¿Un poco demasiado tarde?: perspectivas de reforma

A pesar de la magnitud de la crisis, las reformas políticas han tardado en llegar. A pesar de que la causa de la crisis radica en la excesiva liberalización del mercado financiero, las reformas financieras han sido más bien blandas y se están aplicando con extraordinaria lentitud (en el curso de varios años, cuando los bancos estadounidenses tuvieron solo doce meses para poner en práctica las durísimas reformas financieras del New Deal). Existen sectores de las finanzas, como la comercialización de productos financieros excesivamente complejos, en los que ni siquiera se han aplicado reformas blandas y lentas.

Por supuesto, es posible revertir esta tendencia. Después de todo, en el Estados Unidos y la Suecia posteriores a la Gran Depresión las reformas

llegaron después de unos pocos años de desplome económico y penuria. De hecho, los electorados francés, holandés y griego votaron por los partidos favorables a la austeridad en la primavera de 2012, y los votantes italianos hicieron lo propio en 2013. La Unión Europea ha introducido regulaciones financieras mucho más duras de lo que muchos habrían creído posible (por ejemplo, un impuesto a las transacciones financieras y una limitación de las primas en el sector financiero). Suiza, frecuentemente considerada el paraíso fiscal de los ultrarricos, en 2013 aprobó una ley que prohíbe las altas recompensas a altos directivos que hayan tenido un rendimiento mediocre. Y si bien queda mucho por hacer en lo tocante a la reforma financiera, cabe señalar que estas medidas habrían sido consideradas imposibles antes de la crisis de 2008.

Otras lecturas

- P. Bairoch, *Economies and World History: Myths and Paradoxes*, Nueva York y Londres, Harvester Wheatsheaf, 1993.
- H.-J. Chang, *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*, Londres, Anthem, 2012. [Hay trad. cast.: *Retirar la escalera. La estrategia del desarrollo en perspectiva histórica*, Madrid, Los Libros de la Catarata, 2004].
- B. Eichengreen, *The European Economy since 1945: Coordinated Capitalism and Beyond*, Princeton, NJ, Princeton University Press, 2007.
- A. Glyn, *Capitalism Unleashed*, Oxford, Oxford University Press, 2007. [Hay trad. cast.: *Capitalismo desatado. Finanzas, globalización y bienestar*, Madrid, Los Libros de la Catarata, 2010].
- D. Landes, *The Unbound Prometheus*, Cambridge, Cambridge University Press, 2003. [Hay trad. cast.: *Progreso tecnológico y revolución industrial*, Madrid, Tecnos, 1979].
- A. Maddison, *Contours of the World Economy, 1-2030 AD*, Oxford, Oxford University Press, 2007.

- S. Marglin y J. Schor, eds., *The Golden Age of Capitalism*, Oxford, Clarendon, 1990.
- D. Nayyar, *Catch Up: Developing Countries in the World Economy*, Oxford, Oxford University Press, 2013.

CAPÍTULO 4

«Que cien flores florezcan»

CÓMO «HACER» ECONOMÍA

Cualquier cliente puede hacer pintar su automóvil del color que desee, siempre y cuando sea de negro.

HENRY FORD

Que cien flores florezcan, que cien escuelas de pensamiento compitan.

MAO ZEDONG

¿Un anillo para gobernarlos a todos?: la diversidad de enfoques sobre la economía

Contrariamente a lo que muchos economistas querrían hacernos creer, no existe un solo tipo de economía, la economía neoclásica. En este capítulo presentaré a los lectores no menos de nueve tipos diferentes o escuelas, como suele llamárselas⁽²¹⁾.

Aunque estas escuelas no son enemigas irreconciliables —las fronteras que las separan son en realidad difusas^[1]—, es importante reconocer que existen maneras distintas de conceptualizar y explicar la economía o de «hacer» economía, si al lector le parece mejor. Y ninguna de estas escuelas puede proclamarse superior a las otras, ni mucho menos pretender el monopolio de la verdad.

Una razón es la naturaleza misma de la teoría. Todas las teorías, incluidas las ciencias naturales como la física, necesariamente implican abstracción, y por lo tanto no pueden captar todos y cada uno de los aspectos que constituyen la complejidad del mundo real^[2]. Esto quiere decir que ninguna teoría sirve para explicarlo todo. Cada una posee fortalezas y flaquezas particulares según qué aspectos ilumine y cuáles ignore, cómo conceptualice las cosas y cómo analice las relaciones entre ellas. No existe una teoría única que pueda explicarlo todo mejor que las otras; o «un anillo para gobernarlos a todos»^[3], si es usted un fan de *El señor de los anillos*.

A esto se suma el hecho de que, a diferencia de las cosas que estudian los científicos naturales, los seres humanos poseen imaginación y voluntad propia. No se limitan a responder a condiciones externas. Intentan —y a menudo lo consiguen— modificar esas condiciones imaginando una utopía, persuadiendo a otros y organizando de otro modo la sociedad; en las elocuentes palabras de Karl Marx: «Los hombres hacen su propia historia»⁽²²⁾. Cualquier disciplina que estudie a los seres humanos, incluida la economía, debe ser humilde respecto de sus poderes predictivos.

Además, a diferencia de las ciencias naturales, la economía implica

juicios de valor, aunque muchos economistas neoclásicos le dirán que ellos practican una ciencia libre de valores. Como demostraré en los próximos capítulos, bajo los conceptos técnicos y los números fríos subyacen toda clase de juicios de valor: qué es una buena vida, cómo deben tratarse las posturas minoritarias, cómo habría que definir las mejoras sociales, cuáles son las maneras moralmente aceptables de alcanzar el «bien mayor», independientemente de cómo se lo defina^[4]. Aunque una teoría quizá sea más «correcta» desde algún punto de vista político o ético, puede no serlo desde otro.

¿Un buen cóctel o todas las botellas de la estantería?: cómo leer este capítulo

Si bien existen buenas razones para que el lector conozca las diferentes escuelas económicas, soy consciente de que la propuesta repentina de probar nueve sabores diferentes de helado cuando uno pensaba que solo existía el de vainilla puede resultar un tanto abrumadora.

Aunque simplifico bastante las cosas, los lectores no obstante podrían pensar que todo esto es demasiado complicado. Para ayudarlos, presento cada escuela con una frase concisa y explicativa a manera de prefacio. Estos prefacios son demasiado simplistas, por supuesto, pero al menos los ayudarán a superar el temor inicial de estar internándose en una ciudad desconocida sin un mapa o, mejor dicho, sin un *smartphone*.

Ingredientes: A, Co, C, D, I, K, M, N y S

o

austriaca, conductista, clásica, desarrollista, institucionalista, keynesiana, marxista, neoclásica y schumpeteriana

Si desean conocer opiniones divergentes sobre la viabilidad del capitalismo, beban CMSI.

Para descubrir diferentes maneras de conceptualizar lo individual, beban NACo.

Si quieren conocer teorías sobre los grupos, especialmente sobre las clases, beban CMKI.

Si buscan una buena manera de defender el libre mercado, beban CAN.

Si quieren saber por qué a veces es necesaria la intervención estatal, beban, NDK.

Para aprender que la economía es mucho más que los mercados, beban MICO.

Para comprender los sistemas económicos en su conjunto en vez de limitarse a sus componentes, beban MDKI.

Si desean estudiar la interacción de los individuos y la sociedad, beban ANICo.

Para debates sobre desempleo y recesión, beban CK.

Para comprender el desarrollo de las tecnologías y el aumento de la productividad, beban CMDS.

Si quieren averiguar por qué existen las corporaciones y cómo funcionan, beban SICo.

Advertencia sanitaria: la ingesta de un solo ingrediente puede causar visión de túnel, arrogancia y, muy probablemente, muerte cerebral.

Ahora bien, incluso los lectores dispuestos a conocer más de una escuela pueden pensar que nueve son demasiadas. Estoy de acuerdo. En el cuadro anterior presento varios «cócteles», compuestos por entre dos y cuatro escuelas diferentes, sobre algunos temas particulares. Algunos de esos cócteles, como el CMSI o el CK, son como un bloody mary con mucha salsa Tabasco. Otros, como el MDKI o el CMDS, ofrecen una miríada de sabores complementarios.

Albergo la esperanza de que, tras saborear un par de esos cócteles, el lector sienta el deseo de probar todas las botellas del estante. Y, aunque no desee probarlos todos, saborear uno o dos bastará para mostrarle que hay más de una manera de «hacer» economía.

La escuela clásica

Síntesis: Mediante la competencia, el mercado mantiene a todos los productores en estado de alerta para que no interfieran con él.

La escuela neoclásica domina la escena económica actual. Como ya habrán adivinado, antes de la economía neoclásica existió la economía clásica, de la cual supuestamente es heredera (aunque la escuela marxista también podría reclamar su herencia, como explicaré más adelante).

La escuela clásica de economía —o, mejor dicho, la escuela clásica de *economía política*— surgió a finales del siglo XVIII y dominó el panorama

hasta finales del XIX. Su fundador fue Adam Smith (1723-1790), a quien ya hemos estudiado someramente. Con posterioridad, a comienzos del siglo XIX, las ideas de Smith fueron desarrolladas por tres casi contemporáneos suyos: David Ricardo (1772-1823), Jean-Baptiste Say (1767-1832) y Robert Malthus (1766-1834).

La mano invisible, la ley de Say y el libre comercio: los argumentos clave de la escuela clásica

Según la escuela clásica, la persecución de intereses propios por parte de actores económicos individuales produce un resultado socialmente beneficioso: la máxima riqueza nacional. Este resultado paradójico es posible gracias al poder competitivo del mercado. Para obtener beneficios, los productores se empeñan en abastecer al mercado con productos más baratos pero también mejores; en otras palabras, fabrican sus productos al menor coste posible, maximizando de ese modo la producción nacional. Esta idea recibe el nombre de la *mano invisible*, y se ha convertido, con justicia, en la metáfora económica más influyente, aunque el propio Adam Smith solo la utilizó una vez en *La riqueza de las naciones* y no le otorgó un lugar destacado en su teoría⁽²³⁾.

La mayoría de los economistas clásicos creían en la llamada ley de Say, que postula que la oferta crea su propia demanda. Según ese razonamiento, toda actividad económica generaría ingresos (salarios, beneficios, etcétera) equivalentes al valor de su producción. Por tanto, se argumentaba, no podía haber recesión debido a la escasez de demanda. Toda recesión tenía que deberse necesariamente a factores exógenos, como la guerra o la quiebra de un banco importante. Puesto que el mercado sería incapaz de generar por sí mismo una recesión, cualquier acción del gobierno para contrarrestarla —por ejemplo, a través del gasto deficitario deliberado— era acusada de perturbar el orden natural. De resultas de ello, recesiones que podrían haber sido suavizadas o incluso atajadas de raíz se prolongaron innecesariamente en los tiempos de la economía clásica.

La escuela clásica rechazaba de plano cualquier intento del gobierno de restringir el libre mercado, por ejemplo a través del proteccionismo o la

regulación. David Ricardo desarrolló una nueva teoría del comercio internacional, conocida como teoría de la *ventaja comparativa*, que fortaleció aún más el argumento a favor del libre comercio. Su teoría postulaba que, bajo ciertas circunstancias, aunque un país no pueda producir ningún artículo a menor precio que otros países, el libre comercio entre ellos permitirá que ambos maximicen lo que producen. Los países se especializan en la producción y exportación de artículos en los que disfrutan de una ventaja comparativa: productos con ventajas relativas más grandes en el caso del país más eficiente, y productos con desventajas relativas más pequeñas en el caso del país menos eficiente⁽²⁴⁾.

La escuela clásica consideraba que la economía capitalista estaba compuesta, en palabras de Ricardo, por «tres clases de la comunidad»; a saber: capitalistas, trabajadores y terratenientes. La escuela, y especialmente Ricardo, sostenía que, a largo plazo, era mejor para todos que la tajada más grande de la renta nacional quedara en manos de la clase capitalista (es decir, los beneficios), puesto que es la única que invierte y genera crecimiento económico; la clase trabajadora era demasiado pobre para poder ahorrar e invertir, mientras que la clase terrateniente utilizaba sus ingresos (rentas) para dispendios lujosos e «improductivos», por ejemplo sirvientes. De acuerdo con Ricardo y sus seguidores, el crecimiento demográfico de Gran Bretaña obligaba a cultivar tierras de mala calidad y aumentar constantemente el arriendo de las tierras de buena calidad. Ello hacía que los beneficios que había que compartir disminuyeran gradualmente, lo cual constituía una amenaza para la inversión y el crecimiento. Ricardo recomendaba abolir la protección ofrecida a los grandes productores (las Leyes de Cereales en la Gran Bretaña de aquella época) e importar alimentos más baratos de países donde todavía pudiera accederse a tierras de buena calidad, lo cual generaría beneficios y, por ende, incentivaría las inversiones y el crecimiento de la economía.

Análisis de clase y ventaja comparativa: la importancia actual de la escuela clásica

A pesar de ser una vieja escuela con pocos adeptos en la actualidad, la

escuela clásica sigue siendo relevante para nuestra época.

La idea de una economía compuesta por clases, antes que por individuos, permite ver hasta qué punto el comportamiento de las personas depende del lugar que ocupen en el sistema de producción. El hecho de que las empresas de marketing todavía utilicen categorías de clase al diseñar sus estrategias sugiere que la clase sigue siendo una categoría muy relevante, aun cuando la mayoría de los economistas académicos no utilicen el concepto o incluso nieguen rotundamente su existencia.

La teoría de la ventaja comparativa elaborada por David Ricardo, si bien tiene limitaciones claras por ser una teoría estática que analiza las tecnologías de un país como algo dado, sigue siendo una de las mejores teorías sobre el comercio internacional. Es más realista que la versión neoclásica hoy dominante, conocida como teoría de Heckscher-Ohlin-Samuelson (en adelante HOS⁽²⁵⁾). La teoría HOS supone que todos los países son tecnológica y organizativamente capaces de producir cualquier artículo. Eligen especializarse en productos diferentes solo porque los distintos productos requieren diferentes combinaciones de capital y trabajo, cuyos porcentajes difieren de un país a otro. Este supuesto conduce a extraer conclusiones irreales: si Guatemala no produce BMW no es porque no pueda hacerlo, sino porque no es económico hacerlo; la fabricación de esos automóviles de lujo requiere mucho capital y muy poco trabajo, y Guatemala tiene mucha mano de obra y poquísimo capital.

A veces equivocada, a veces pasada de moda: limitaciones de la escuela clásica

Algunas teorías de la escuela clásica simplemente eran erróneas. Su adhesión a la ley de Say la incapacitaba para abordar los problemas *macroeconómicos* (los problemas relacionados con el estado general de la economía, como las recesiones o el desempleo). Su teoría del mercado también tenía graves limitaciones a escala *microeconómica* (la de los actores económicos particulares). Carecía de las herramientas teóricas necesarias para explicar por qué la competencia irrestricta en el mercado podía producir resultados socialmente indeseables.

Algunas teorías clásicas, sin ser erróneas en el plano lógico, resultan hoy poco aplicables porque fueron pensadas para un mundo muy diferente del nuestro. Muchas «leyes de hierro» de la economía clásica ya no convencen a nadie. Por ejemplo, los economistas clásicos pensaban que el crecimiento demográfico causaría aumentos de los arrendamientos agrícolas y restringiría los beneficios industriales al extremo de provocar el cese de las inversiones, porque no sabían (no podían saber) hasta qué punto se desarrollarían las tecnologías alimentarias y el control de la natalidad.

La escuela neoclásica

Síntesis: Los individuos saben lo que hacen y hay que dejarlos hacer... excepto cuando el mercado funciona mal.

La escuela neoclásica surgió en la década de 1870, a partir de las obras de William Jevons (1835-1882) y Léon Walras (1834-1910), y quedó firmemente establecida con la publicación de *Principios de economía*, de Alfred Marshall, en 1890.

En tiempos de Marshall, los economistas neoclásicos le cambiaron el nombre a la disciplina; la tradicional «economía política» pasó a llamarse «economía». El cambio dejó claro que la escuela neoclásica pretendía que sus análisis fueran ciencia pura y dura, despojados de dimensiones políticas (y por lo tanto éticas) que implicaran juicios de valor subjetivos.

Factores de demanda, individuos e intercambios: diferencias con la escuela clásica

La escuela neoclásica afirmaba ser la única heredera intelectual de la escuela clásica, pero se sabía lo suficientemente distinta como para agregar el prefijo «neo». A continuación expongo las principales diferencias.

La escuela neoclásica ponía énfasis en el papel de las condiciones de la demanda (derivadas de la valoración subjetiva de los productos por parte de los consumidores) para la determinación del valor de una mercancía. Los

economistas clásicos creían que el valor de un producto era determinado por las condiciones de la oferta, es decir, por los costes de producción. Medían esos costes según la cantidad de trabajo empleado en la producción de ese artículo; esto se conoce como *teoría del valor-trabajo*. Los economistas neoclásicos subrayaban que el valor (para ellos, el precio) de un producto también depende de cuánto y cómo valoren ese producto los consumidores potenciales. En otras palabras: que algo sea difícil de producir no necesariamente significa que sea más valioso. Marshall perfeccionó esta idea arguyendo que las condiciones de la demanda importan más para determinar los precios a corto plazo, cuando la oferta no puede ser alterada, mientras que las condiciones de la oferta importan más a largo plazo, cuando se realizan más inversiones (desinversiones) en instalaciones para producir más (menos) de aquello que tiene más (menos) demanda.

Esta escuela concebía la economía como un grupo de individuos racionales y egoístas antes que como un conjunto de clases distintas, como lo hacía la escuela clásica. Desde la perspectiva de la economía neoclásica, el individuo es un ser unidimensional —una «máquina de placer», como lo llamaban— consagrado a la maximización del placer (*utilidad*) y la minimización del dolor (*disutilidad*), casi siempre en términos materiales estrictamente definidos. Como veremos más adelante, en el capítulo 5, esto limita severamente el potencial explicativo de la economía neoclásica^[5].

La escuela neoclásica desplazó el foco de la economía de la producción al consumo y el intercambio. Para la escuela clásica, especialmente para Adam Smith, la producción era el núcleo del sistema económico. Como hemos visto en el capítulo 2, Smith estaba profundamente interesado en cómo los cambios en la organización de la producción transformaban la economía. Smith pensaba que, históricamente, las sociedades se habían desarrollado en etapas según la forma de producción dominante: caza, pastoreo, agricultura y comercio. (Esta idea fue luego desarrollada por Karl Marx, como veremos más adelante). Por el contrario, la economía neoclásica concebía el sistema económico como una red de intercambios, que en última instancia depende de las elecciones que hagan los consumidores «soberanos». No analizaba cómo se organizan y se modifican los procesos de producción reales.

Individuos egoístas que solo piensan en sus propios intereses y mercados autoequilibrados: similitudes con la escuela clásica

A pesar de las diferencias antes mencionadas, la escuela neoclásica heredó y desarrolló dos ideas centrales de la escuela clásica. La primera de ellas es que, si bien los actores económicos se mueven por interés personal, la competencia en el mercado asegura que sus acciones produzcan colectivamente un resultado socialmente benigno. La segunda idea es que los mercados se autoequilibran. La conclusión, como en la economía clásica, es que el capitalismo —o más bien la economía de mercado, como prefiere llamarlo esta escuela— es un sistema al que conviene dejar en paz, puesto que tiende por sí solo a volver al equilibrio.

Esta conclusión *laissez faire* de la escuela neoclásica se vio fortalecida por todo un arsenal teórico desarrollado a comienzos del siglo XX que pretendía juzgar de manera objetiva las mejoras sociales. Vilfredo Pareto (1848-1923) sostenía que, si respetamos los derechos de cada individuo soberano, el cambio social debe ser considerado una mejora si —y solo si— mejora las condiciones de vida de algunos sin empeorar las de otros. Desde esta perspectiva, no deberían existir los sacrificios individuales en nombre del «bien común». Esto recibe el nombre de *eficiencia de Pareto* (u *óptimo de Pareto*), y actualmente constituye el fundamento de todos los postulados sobre mejora social de la escuela neoclásica^[6]. En la vida real, por desgracia, existen pocos cambios que no perjudiquen a nadie; por tanto, la eficiencia de Pareto supone una receta que ampara el *statu quo* y deja que las cosas sigan siendo como son: *laissez faire*. La adopción de la eficiencia de Pareto, por consiguiente, le imprimió un sesgo sumamente conservador a la escuela neoclásica.

La revolución contra el libre mercado: el enfoque del fallo del mercado

Dos teorías, desarrolladas en las décadas de 1920 y 1930, rompieron el aparentemente indestructible vínculo entre la economía neoclásica y la defensa de las políticas de libre mercado. Tras el surgimiento de estas dos teorías, ya no fue posible equiparar la economía neoclásica con la economía de libre

mercado, como algunos todavía cometen el error de hacer.

La más fundamental de ambas fue el nacimiento de la economía del bienestar, también conocida como *enfoque del fallo del mercado*, desarrollada por el profesor de Cambridge Arthur Pigou en los años veinte. Pigou argumentaba que en ciertas ocasiones los precios del mercado no reflejan los verdaderos costes y beneficios sociales. Por ejemplo, una fábrica puede contaminar el aire y el agua porque estos no tienen un precio de mercado, de modo que nada le impide tratarlos como bienes gratuitos. Sin embargo, debido a la consiguiente «superproducción» de contaminación, el ambiente es destruido y la sociedad se resiente.

El problema radica en que, como el mercado no les pone precio a los efectos de algunas actividades económicas, estas no se reflejan en las decisiones económicas; esto recibe el nombre de *externalidad*. En este caso, estaría justificado que el gobierno obligara a la fábrica —que está generando una *externalidad negativa*— a contaminar menos imponiendo impuestos o regulaciones a la contaminación (por ejemplo, multas por la emisión excesiva de efluentes o aguas residuales). Inversamente, existen actividades que generan una *externalidad positiva*. Un ejemplo podrían ser las actividades de investigación y desarrollo (I+D) de una empresa. Al generar nuevos conocimientos que puedan ser utilizados por otros, las actividades de I+D crean más valor que el correspondiente a la empresa que las realiza. En este caso, estaría justificado que el gobierno subvencionara a cualquier empresa que haga I+D para que otras compañías lo hagan. En consecuencia, se agregaron otros tipos de fallos del mercado a la externalidad de Pigou, como analizaré en el capítulo 11.

Una modificación menor, pero igualmente importante, se produjo en los años treinta con el *principio de compensación*. Este principio propone que un cambio pueda ser considerado una mejora social aun cuando viole la eficiencia de Pareto (en el sentido de que haya algunos perdedores o perjudicados) si los beneficios totales para los ganadores son lo suficientemente elevados como para compensar a todos los perdedores y todavía sobra algo. Al permitirles respaldar un cambio que puede perjudicar a algunos (pero que también puede compensarlos plenamente por las pérdidas), el principio de compensación posibilitó que los economistas neoclásicos

evitaran el sesgo ultraconservador de la eficiencia de Pareto. El problema radica, por supuesto, en que dicha compensación rara vez ocurre en la realidad⁽²⁶⁾.

La contrarrevolución: el renacimiento de la teoría del libre mercado

Con estas modificaciones, no había razón alguna para que la escuela neoclásica continuara vinculada a las políticas de libre mercado. De hecho, entre las décadas de 1930 y 1970 muchos economistas neoclásicos no fueron adalides del libre mercado. La actual situación, en que la gran mayoría de los economistas neoclásicos propugnan el libre mercado, obedece más al cambio de ideología política que ha venido dándose desde la década de 1980 que a la ausencia o la inferior calidad de teorías que, dentro de la escuela neoclásica, identifiquen los límites del libre mercado. En todo caso, el arsenal del que disponen los economistas neoclásicos que rechazan las políticas de libre mercado se ha ampliado desde los años ochenta con el desarrollo de la *economía de la información*, liderada por Joseph Stiglitz, George Akerlof y Michael Spence. La economía de la información explica por qué la *información asimétrica* —aquella situación en que una de las partes involucradas en una transacción comercial sabe algo que la otra parte desconoce— provoca que los mercados funcionen mal o incluso dejen de existir^[7].

Sin embargo, desde la década de 1980, muchos economistas neoclásicos también han desarrollado teorías que incluso niegan la posibilidad de los fallos del mercado, como la teoría macroeconómica de «las expectativas racionales» o la «hipótesis del mercado eficiente» en el terreno de la economía financiera. En líneas generales, argumentan que la gente sabe lo que hace y que, por consiguiente, el gobierno debe dejarla en paz; o, dicho en términos técnicos, que los agentes económicos son racionales y, por lo tanto, los resultados del mercado son eficientes. Al mismo tiempo, se desarrolló el argumento del *fallo del gobierno* para afirmar que el fallo del mercado por sí solo no puede justificar la intervención estatal, puesto que los gobiernos pueden fracasar todavía más estrepitosamente que los mercados (analizaré más a fondo este asunto en el capítulo 11).

Precisión y versatilidad: los puntos fuertes de la escuela neoclásica

La escuela neoclásica posee algunas fortalezas únicas. Su insistencia en reducir los fenómenos a la esfera individual le otorga un alto grado de precisión y claridad lógica. También es sumamente versátil. A más de uno le resultaría muy difícil ser un marxista «de derechas» o un austríaco «de izquierdas», pero existen muchos economistas neoclásicos «de izquierdas», como Joseph Stiglitz y Paul Krugman, y también «de derechas», como James Buchanan y Gary Becker. Puede parecer una exageración por mi parte, pero cualquier persona lo bastante inteligente puede justificar cualquier política gubernamental, cualquier estrategia empresarial o cualquier acción individual con ayuda de la escuela económica neoclásica.

Individuos irreales, aceptación excesiva del statu quo y desdén por la producción: limitaciones de la escuela neoclásica

La escuela neoclásica ha sido muy criticada por su fuerte énfasis en el egoísmo y la racionalidad de las personas. Desde los soldados dispuestos a poner el peligro su vida para salvar la de sus compañeros hasta los banqueros y economistas excelentemente formados que creían (hasta 2008) en el cuento de hadas del *boom* financiero, existen demasiadas pruebas contra ese supuesto (véase el capítulo 5 para más detalles).

La economía neoclásica acepta de manera demasiado acrítica el *statu quo*. Al analizar las elecciones individuales, acepta la estructura social subyacente —la distribución del dinero y del poder, por simplificar— como algo dado. Eso la lleva a considerar solamente aquellas elecciones que no generan cambios sociales fundamentales. Por ejemplo, muchos economistas neoclásicos —incluso el «progresista» Paul Krugman— argumentan que no deberíamos criticar la existencia de fábricas con salarios bajos en los países pobres porque la alternativa podría ser el desempleo. Y es verdad... si aceptamos la estructura socioeconómica subyacente como algo dado. Sin embargo, si estamos dispuestos a modificar la estructura misma, veremos que existen numerosas alternativas a esos empleos de salario bajo o paupérrimo. Con nuevas leyes laborales que fortalecieran los derechos de los trabajadores,

una reforma agraria que redujera el suministro de mano de obra barata a las fábricas (porque la gente permanecería en el campo) o políticas industriales que crearan empleo especializado, los trabajadores tendrían que elegir entre empleos de salario bajo y empleos de salario alto, y no entre empleos de salario bajo y desempleo.

La focalización de la escuela neoclásica en el comercio y el consumo la lleva a descuidar la esfera de la producción, que es una parte sustancial —y la más importante para muchas otras escuelas económicas— de nuestra economía. Respecto de esta deficiencia, en su discurso de aceptación del premio Nobel en 1992, el economista institucionalista Ronald Coase describió despectivamente a la economía neoclásica como una teoría solo apta para el análisis de «individuos solitarios que intercambian nueces y bayas en el bosque».

La escuela marxista

Síntesis: El capitalismo es un poderoso vehículo para el progreso económico, pero se vendrá abajo cuando la propiedad privada se transforme en un obstáculo a un mayor progreso.

La escuela marxista de economía surgió de las obras de Karl Marx, escritas entre las décadas de 1840 y 1860, empezando por la publicación del *Manifiesto comunista* en 1848 (escrito a dos manos junto con Friedrich Engels (1820-1895), su socio intelectual y mecenas) y culminando con la del primer volumen de *El capital* en 1867^[8]. Luego fue desarrollada en Alemania y Austria, y más tarde, a finales del siglo XIX y comienzos del XX, en la Unión Soviética⁽²⁷⁾. Más recientemente, durante los años sesenta y setenta, fue reelaborada en Estados Unidos y Europa.

Teoría del valor-trabajo, clases y producción: la escuela marxista como auténtica heredera de la escuela clásica

Como ya he dicho, la escuela marxista heredó numerosos elementos de la

escuela clásica. En muchos aspectos, era más fiel a la doctrina clásica que la autodesignada sucesora de esta última, la escuela neoclásica. Adoptó la teoría del valor-trabajo, rechazada explícitamente por la escuela neoclásica, y también se centró en la producción, mientras que la escuela neoclásica sostenía que sus elementos clave eran el consumo y el comercio. Asimismo, consideraba que la economía estaba integrada por clases antes que por individuos, otra idea central de la escuela clásica rechazada en su momento por la escuela neoclásica.

Al desarrollar los postulados de la escuela clásica, Marx y sus seguidores abogaron por un tipo de economía muy diferente de la que proponía su hermanastra, la escuela neoclásica.

La producción como centro del sistema económico

Desarrollando más a fondo la idea de la escuela clásica de una economía basada en la producción, la escuela marxista argumentaba que la producción «es la base del orden social», en palabras de Engels. Toda sociedad estaría construida sobre una *base económica* o *modo de producción*. Esta base estaría integrada por las *fuerzas de producción* (tecnologías, máquinas, capacidades humanas) y las *relaciones de producción* (derechos de propiedad, relaciones laborales, división del trabajo). Sobre esta base se yergue la *superestructura*, que abarca la cultura, la política y otros aspectos de la vida humana, que a su vez afectan a la evolución de la economía. En este sentido, Marx fue probablemente el primer economista en analizar de manera sistemática el papel que desempeñan las instituciones en la economía, con lo que presagió la escuela institucionalista.

Reelaborando la teoría de las «etapas de desarrollo» de Adam Smith, la escuela marxista afirmaba que las sociedades evolucionan atravesando por una serie de etapas históricas, definidas según sus modos de producción: comunismo primitivo (sociedades «tribales»), modo antiguo de producción (basado en la esclavitud, como ocurría en Grecia y Roma), feudalismo (terratenientes al frente de semiesclavos, o «siervos», atados a sus tierras), capitalismo y comunismo⁽²⁸⁾. El capitalismo es visto apenas como una etapa más del desarrollo humano antes de llegar al estadio último del comunismo.

Este reconocimiento de la naturaleza histórica de los problemas económicos marca un profundo contraste con la escuela neoclásica, que considera universal el problema «económico» de la maximización de la utilidad (ya sea para Robinson Crusoe en una isla desierta, para quienes participaban en un mercado semanal de la Europa medieval, para los agricultores de subsistencia de Tanzania o para un acaudalado consumidor alemán del siglo XXI).

La lucha de clases y el colapso sistémico del capitalismo

La escuela marxista llevó a otro nivel la visión de la sociedad dividida en clases de la escuela clásica. Consideraba que los *conflictos de clase* eran el motor de la historia, idea resumida en la siguiente afirmación del *Manifiesto comunista*: «La historia de la sociedad humana, tal como ha existido hasta hoy, es la historia de la lucha de clases». Además, la escuela marxista se negó a considerar a la clase trabajadora como una entidad pasiva, como hacía la escuela clásica, y le otorgó un papel activo en la historia.

Los economistas clásicos veían a los trabajadores como almas simples incapaces incluso de controlar sus necesidades biológicas. A medida que la economía se expande, aumenta la demanda de trabajo y se pagan salarios más altos, los trabajadores comienzan a tener más hijos. Ello equivale a más trabajadores, lo cual hace descender nuevamente los salarios al nivel de la mera subsistencia. Los economistas clásicos estaban convencidos de que solo les esperaba una vida de miseria, a menos que aprendieran a autocontrolarse y dejaran de procrear tanto; una perspectiva harto improbable, sospechaban esos economistas, dada su naturaleza básica.

Marx tenía una visión por completo diferente. Para él, los trabajadores no eran esa «masa apiñada» y sin poder de la economía clásica, sino agentes activos del cambio social —los «sepultureros del capitalismo», según sus propias palabras— cuya disciplina y capacidades organizativas se forjaban en la rígida jerarquía de las fábricas, cada vez más grandes y más complejas.

Marx no creía que los trabajadores pudieran iniciar una revolución y derrocar al capitalismo así como así. Tenía que llegar el momento adecuado. Y este solo llegaría cuando el capitalismo se hubiera desarrollado plenamente, lo cual conduciría a una marcada contradicción entre los requisitos

tecnológicos del sistema (las fuerzas de producción) y su marco institucional (las relaciones de producción).

Como consecuencia del continuo desarrollo de las tecnologías, alimentado por la necesidad de los capitalistas de invertir e innovar para poder sobrevivir a la feroz competencia, la división del trabajo se volvería cada vez más «social», provocando que las empresas capitalistas dependieran cada vez más unas de otras como proveedoras y compradoras. Esto, a su vez, haría que la coordinación de las actividades entre esas empresas vinculadas fuera cada vez más necesaria, pero la persistencia de la propiedad privada de los medios de producción iba a dificultar en gran medida esa coordinación, si es que no hacía que se volviera directamente imposible. El resultado sería una creciente contradicción del sistema, que en última instancia provocaría su colapso. El capitalismo sería entonces reemplazado por el socialismo, sistema en el que la autoridad de planificación central coordinaría enteramente las actividades de todas las empresas, que serían propiedad del conjunto de los trabajadores.

Completamente erróneas, pero todavía útiles: las teorías de la empresa, el trabajo y el progreso tecnológico

La escuela marxista tiene numerosos defectos. Por encima de todos ellos, la predicción de que el capitalismo colapsaría bajo su propio peso no se hizo realidad. El capitalismo ha demostrado tener mucha más capacidad de reformarse a sí mismo de lo que predijo la escuela marxista. En lo que atañe al surgimiento del socialismo, lo hizo en países como Rusia y China, donde el capitalismo no se había desarrollado, y no en las economías capitalistas más avanzadas, como había previsto Marx. Al estar el marxismo tan vinculado con un proyecto político, muchos de sus seguidores desarrollaron una fe ciega en lo que Marx había dicho o, peor aún, en lo que, según la Unión Soviética, era una interpretación correcta de sus ideas. La caída del bloque socialista ha revelado que la teoría marxista sobre cómo habría de organizarse la alternativa al capitalismo era del todo inadecuada. Y la lista continúa.

A pesar de estas limitaciones, la escuela marxista ofrece algunas perspectivas muy útiles sobre el funcionamiento del capitalismo.

Marx fue el primer economista que prestó atención a las diferencias entre

las dos instituciones clave del capitalismo, el orden jerárquico y planificado de la empresa, y el orden (formalmente) libre y espontáneo del mercado. Describió a las empresas capitalistas como islas de planificación racional en el anárquico océano del mercado. Asimismo, auguró que las empresas a gran escala en manos de multitud de accionistas con responsabilidad limitada —en su época las llamaban «sociedades por acciones»— se transformarían en las grandes protagonistas del capitalismo, en un momento en el que la mayoría de los economistas defensores del libre mercado se oponían rotundamente a la sola idea de la responsabilidad limitada.

A diferencia de la mayor parte de los economistas, Marx y algunos de sus seguidores prestaron atención al trabajo *per se*, en vez de considerarlo una disutilidad a la que las personas están condenadas para ganar dinero y pagar lo que consumen. Marx creía que el trabajo podía ser una vía para que los seres humanos expresaran su creatividad. Criticaba a la empresa capitalista jerárquica porque, según él, impedía esa posibilidad, y recalca los efectos deshumanizadores y embotadores de las tareas repetitivas que emanan de la creciente división del trabajo. Es interesante señalar que, si bien elogiaba los efectos positivos que la mayor división del trabajo tenía sobre la productividad, Adam Smith también se preocupó por el impacto negativo del trabajo atomizado sobre los trabajadores.

Por último, aunque no por ello menos importante, Marx fue también el primer economista importante que realmente comprendió la importancia de la innovación tecnológica en el proceso de desarrollo capitalista, convirtiéndola en el elemento central de su teoría.

La tradición desarrollista

Síntesis: *Las economías atrasadas no podrán desarrollarse si lo dejan absolutamente todo en manos del mercado.*

Una tradición olvidada

Desconocida para la mayoría de las personas y rara vez mencionada incluso

en los libros de historia del pensamiento económico, existe una tradición en economía que es incluso más antigua que la escuela clásica. Yo la llamo «tradición desarrollista», y comenzó a finales del siglo XVI y comienzos del XVII, más o menos dos siglos antes que la escuela clásica.

No llamo «escuela» a la tradición desarrollista porque dicha palabra implica la existencia de fundadores, seguidores identificables y teorías centrales claras. Esta tradición es muy dispersa, con múltiples fuentes de inspiración y un linaje intelectual bastante complejo.

Esto se debe a que esta tradición la iniciaron quienes planificaban las políticas, siempre más interesados en resolver los problemas del mundo real que en la pureza intelectual⁽²⁹⁾. Reunieron elementos de distintas fuentes de manera ecléctica, pragmática, aunque algunos de sus miembros hicieron importantes contribuciones originales.

Pero la tradición no pierde un ápice de su importancia por eso. Es, sin lugar a dudas, la tradición intelectual más importante en economía desde el punto de vista de su impacto sobre el mundo real. Es esta tradición —antes que el rígido racionalismo de la economía neoclásica o la visión marxista de una sociedad sin clases— la que subyace en casi todas las experiencias exitosas de desarrollo económico en la historia humana, desde la Gran Bretaña del siglo XVII hasta la China de hoy, pasando por los Estados Unidos y la Alemania del siglo XIX^[9].

Aumentar las capacidades productivas para superar el atraso económico

La tradición desarrollista se centra en ayudar a los países económicamente atrasados a desarrollar sus economías y alcanzar el nivel de los países más avanzados. Para los economistas que pertenecen a esa tradición, el desarrollo económico no es simplemente cuestión de aumentar la renta, algo que podría ocurrir en momentos de bonanza, por ejemplo descubriendo un yacimiento de diamantes o de petróleo. Se trata de adquirir *capacidades productivas* más sofisticadas, es decir, la facultad de producir utilizando (y desarrollando nuevas) tecnologías y organizaciones.

La tradición sostiene que algunas actividades económicas, como las industrias manufactureras de alta tecnología, son mejores que otras con vistas

a posibilitar que los países desarrollen sus capacidades productivas. Sin embargo, estas actividades no se desarrollan de modo natural en las economías atrasadas porque las empresas ya las están desarrollando en las economías más avanzadas. Al tratarse de una economía atrasada, a menos que intervenga el gobierno —con aranceles, subvenciones y regulaciones— para promover esas actividades, los mercados libres intentarán constantemente retrotraerla a lo que ya sabe hacer; es decir, a las actividades de baja productividad basadas en recursos naturales o mano de obra barata^[10]. La tradición subraya que las actividades deseables y las políticas apropiadas dependen de la época y del contexto. La industria de alta tecnología de ayer (por ejemplo, la textil en el siglo XVIII) puede ser la industria sin futuro de hoy, así como una buena política para una economía avanzada (por ejemplo, el libre comercio) puede ser mala para un país menos desarrollado.

Facetas iniciales de la tradición desarrollista: el mercantilismo, el argumento de la industria naciente y la escuela histórica alemana

Aunque las políticas prácticas comenzaron antes (por ejemplo bajo Enrique VII, que reinó entre 1485 y 1509), los escritos teóricos de la tradición desarrollista surgieron a finales del siglo XVI y principios del XVII con economistas del Renacimiento italiano como Giovanni Botero y Antonio Serra, que subrayaron la necesidad de que el gobierno promoviera las actividades manufactureras.

A los economistas desarrollistas de los siglos XVII y XVIII —conocidos como *mercantilistas*— se los describe hoy en día como individuos que solo se preocupaban por la generación de superávit o excedente comercial (es decir, la diferencia entre las exportaciones y las importaciones cuando las primeras son mayores). Pero, a decir verdad, muchos de ellos estaban más interesados en promover actividades económicas más productivas mediante políticas intervencionistas. Los más sofisticados valoraban el superávit comercial como un síntoma de éxito económico (esto es, del desarrollo de actividades de alta productividad) antes que como un objetivo en sí mismo.

A partir de finales del siglo XVIII, bajo el ropaje mercantilista y su interés en el superávit comercial, la tradición desarrollista se centró más claramente

en la producción. El punto crucial fue el argumento de la industria naciente, elaborado por Alexander Hamilton, que se ha mencionado en el capítulo anterior. La teoría de Hamilton fue posteriormente desarrollada por el economista alemán Friedrich List, al que hoy se le considera (erróneamente) el padre del argumento de la industria naciente^[11]. Junto con List, a mediados del siglo XIX surgió la escuela histórica alemana, que dominó la economía de ese país hasta mediados del siglo XX. También influyó enormemente en la economía estadounidense⁽³⁰⁾. La escuela recalca la importancia de comprender la historia de los cambios ocurridos en los sistemas de producción material, historia que influye en (y recibe la influencia de) la ley y otras instituciones sociales^[12].

La tradición desarrollista en el mundo moderno: la economía del desarrollo

La tradición desarrollista alcanzó su forma moderna en las décadas de 1950 y 1960 gracias al trabajo de economistas como, por orden alfabético, Albert Hirschman (1915-2012), Simon Kuznets (1901-1985), Arthur Lewis (1915-1991) y Gunnar Myrdal (1898-1987), esta vez bajo la rúbrica de «economía del desarrollo». Centrándose principalmente en los países de la periferia del capitalismo en Asia, África y América Latina, estos autores y sus seguidores no solo mejoraron las primeras teorías desarrollistas, sino que también aportaron una gran cantidad de innovaciones teóricas.

La más importante surgió de la pluma de Hirschman, quien señaló que algunas industrias tienen *vínculos* (o conexiones) particularmente densos con otras; en otras palabras, compran (y venden) a un número especialmente elevado de industrias. Si el gobierno identificaba y promovía deliberadamente esas industrias (los ejemplos más comunes son la automotriz y la siderúrgica), la economía crecería más vigorosamente que si todo quedaba en manos del mercado.

En épocas más recientes, algunos economistas desarrollistas han resaltado la necesidad de complementar la protección de la industria naciente con inversiones destinadas a estimular las capacidades productivas de la economía^[13]. La protección del comercio solo crea un espacio para que las empresas del país puedan aumentar la productividad, afirman. El crecimiento

real de la productividad requiere inversiones deliberadas en educación, capacitación e I+D.

Mucho más de lo que salta a simple vista: una evaluación de la tradición desarrollista

Como he señalado antes, la falta de una teoría coherente y exhaustiva es un punto débil crucial de la tradición desarrollista. Dada la tendencia humana a dejarse seducir por teorías que supuestamente lo explican todo, ello ha provocado que la mayoría de la gente valore menos la tradición desarrollista que otras escuelas más coherentes y seguras de sí mismas, como la escuela neoclásica o la marxista.

La tradición desarrollista es más vulnerable al argumento del «fallo del gobierno» que otras escuelas económicas que propugnan un papel activo para el Estado. Además, es probable que el abanico de políticas particularmente amplio y abarcador que recomienda esa tradición supere las capacidades administrativas del gobierno.

A pesar de estos puntos débiles, la tradición desarrollista merece que le prestemos mayor atención. Su flaqueza crucial —su eclecticismo— puede ser en realidad una fortaleza. Dada la complejidad del mundo, una teoría ecléctica puede ser más adecuada para explicarlo. El éxito de la combinación única de políticas de libre mercado y políticas socialistas en Singapur, ya comentado en el capítulo 3, merece ser tenido en cuenta. Además, su impresionante historial como generadora de cambios en el mundo real sugiere que puede ofrecer mucho más de lo que salta a simple vista.

La escuela austríaca

Síntesis: Nadie sabe lo suficiente, de modo que dejadnos en paz a todos.

Las naranjas no son la única fruta: diferentes tipos de economía de libre mercado

No todos los economistas neoclásicos son economistas de libre mercado, y no todos los economistas de libre mercado son neoclásicos. Los seguidores de la escuela austríaca son unos defensores incluso más fervorosos del libre mercado que la mayoría de los seguidores de la escuela neoclásica.

La escuela austríaca fue iniciada por Carl Menger (1840-1921) a finales del siglo XIX, y Ludwig von Mises (1881-1973) y Friedrich von Hayek (1899-1992) propagaron la influencia de esta escuela más allá de su territorio de origen. Recibió atención internacional durante el llamado «debate sobre el cálculo económico», celebrado en las décadas de 1920 y 1930, cuando discutió con los marxistas sobre la viabilidad de la planificación central^[14]. En 1944, Hayek publicó un libro muy popular y extremadamente influyente, *Camino de servidumbre*, en el que advertía con pasión contra los peligros de la intervención estatal, que conducen a la pérdida de la libertad individual fundamental.

La escuela austríaca defiende hoy en día el mismo enfoque *laissez faire* que el ala libremercadista (actualmente mayoritaria) de la escuela neoclásica, y sus conclusiones son similares —si no incluso más extremas— respecto de las políticas que sería necesario poner en práctica. Sin embargo, metodológicamente es muy distinta de la escuela neoclásica. La alianza entre los dos grupos obedece más a cuestiones políticas que económicas.

Complejidad y racionalidad limitada: la defensa austríaca del libre mercado

Si bien subraya la importancia de los individuos, la escuela austríaca no cree que sean seres individuales atomizados, como supone la economía neoclásica. Por el contrario, afirma que la racionalidad humana es muy limitada. Sostiene que el comportamiento racional solo es posible porque los humanos limitamos voluntaria aunque subconscientemente nuestras elecciones aceptando las normas sociales sin ponerlas en duda («la costumbre y la tradición están entre el instinto y la razón», salmodiaba Hayek). Por ejemplo, al dar por sentado que la mayoría de las personas respetarán los códigos morales, podemos dedicar nuestras energías mentales a calcular los costes y beneficios de una potencial transacción mercantil en vez de calcular las posibilidades de ser

estafados.

La escuela austríaca también arguye que el mundo es sumamente complejo e incierto. Como señalaran sus miembros en el «debate sobre el cálculo económico», es imposible para cualquiera —incluso para la todopoderosa autoridad de planificación central de un país socialista, que puede recabar la información que desea de todos— obtener toda la información necesaria para dirigir una economía compleja. Los diversos y siempre cambiantes planes de los numerosos actores económicos —que a su vez responden a los cambios del mundo, impredecibles y complejos— solo pueden reconciliarse a través del *orden espontáneo* del mercado competitivo.

Así pues, la escuela austríaca sostiene que el libre mercado es el mejor sistema económico, no porque seamos perfectamente racionales y lo sepamos todo (o al menos capaces de saber todo lo que necesitamos saber), como sostienen las teorías neoclásicas, sino precisamente porque no somos muy racionales y porque existen infinidad de cosas intrínsecamente «incognoscibles» en el mundo. Esta defensa del libre mercado es mucho más realista que la neoclásica, basada en el supuesto de unos niveles absurdos de racionalidad humana y en la creencia (totalmente desprovista de realismo) en la «cognoscibilidad» del mundo.

Orden espontáneo frente a orden construido: los límites del argumento de la escuela austríaca

La escuela austríaca tiene toda la razón cuando afirma que nos iría mejor si confiáramos en el orden espontáneo del mercado porque nuestra capacidad para crear deliberadamente orden es limitada. Sin embargo, el capitalismo está lleno de «órdenes construidos» deliberadamente, entre ellos la sociedad anónima, el banco central y las leyes de propiedad intelectual, que hasta finales del siglo XIX no existían. La diversidad de acuerdos institucionales —y las consiguientes diferencias en los resultados económicos— entre las diferentes economías capitalistas es también fruto, en gran medida, de una construcción deliberada antes que de la manifestación espontánea del orden^[15].

Es más, el mercado mismo es un orden construido (en lugar de

espontáneo). Está basado en reglas y normativas diseñadas ex profeso que prohíben ciertas cosas, desalientan otras y estimulan unas terceras. Este aspecto se percibe con mayor claridad cuando recordamos que las fronteras del mercado han sido reiteradamente trazadas y vueltas a trazar mediante decisiones políticas deliberadas; un hecho que la escuela austríaca no acepta o incluso rechaza. Numerosos artículos cuyo intercambio comercial era antes legal —los esclavos, el trabajo infantil, ciertos narcóticos— han sido retirados del mercado. Al mismo tiempo, muchas cosas antes imposibles de comercializar se han vuelto comercializables debido a decisiones políticas. Las «tierras comunales», campos de pastoreo que pertenecían a las comunidades y que por consiguiente no podían ser compradas ni vendidas, fueron transformadas en tierras privadas en Gran Bretaña entre los siglos XVI y XVIII, a raíz de la promulgación de las leyes de cercamiento. Y el mercado de permisos para la emisión de dióxido de carbono no fue creado hasta la década de 1990^[16]. Al afirmar que el mercado es un «orden espontáneo», la escuela austríaca tergiversa seriamente la naturaleza de la economía capitalista.

La postura de la escuela austríaca contra la intervención estatal es demasiado extrema. Sus adalides piensan que cualquier intervención gubernamental —salvo la encaminada a garantizar la ley y el orden, especialmente la protección de la propiedad privada— lanzará a la sociedad por una pendiente resbaladiza hacia el socialismo, una visión desarrollada de manera absolutamente explícita por Hayek en *Camino de servidumbre*. Pero no es una teoría convincente, ni tampoco ha sido confirmada por la historia. El mercado y el Estado se combinan en una amplia gradación de matices entre los distintos países y dentro de cada país. El suministro de tabletas de chocolate en Estados Unidos está mucho más orientado al mercado que en el caso de la enseñanza primaria. Corea del Sur depende más de las soluciones de mercado de lo que Gran Bretaña depende de su sistema sanitario, pero la ecuación se invierte si hablamos del agua o de los ferrocarriles. Si la «pendiente resbaladiza» existiera realmente, no tendríamos ese tipo de diversidad.

La escuela (neo)schumpeteriana

Síntesis: *El capitalismo es un poderoso vehículo de progreso económico, pero se atrofiará cuando las empresas se vuelvan más grandes y más burocráticas.*

Joseph Schumpeter (1883-1950) no es uno de los grandes nombres en la historia de la economía, pero sus ideas fueron lo suficientemente originales como para dar nombre a una escuela de pensamiento económico, la escuela schumpeteriana o neoschumpeteriana⁽³¹⁾. (Ni siquiera Adam Smith tiene una escuela económica que lleve su nombre).

Al igual que los miembros de la escuela austríaca, Schumpeter trabajó bajo la sombra de la escuela marxista; tanto es así que los primeros cuatro capítulos de su obra magna, *Capitalismo, socialismo y democracia*, publicada en 1942, están dedicados a Marx^[17]. Joan Robinson, la famosa economista keynesiana, dijo en tono socarrón que Schumpeter era como «Marx [pero] con los adjetivos cambiados».

Vientos de destrucción creativa: la teoría del desarrollo capitalista de Schumpeter

Schumpeter desarrolló el énfasis marxista en el papel del desarrollo tecnológico como fuerza impulsora del capitalismo. Sostenía que el capitalismo se desarrolla a través de las *innovaciones* de los emprendedores; es decir, mediante la creación de nuevas tecnologías de producción, nuevos productos y nuevos mercados. Las innovaciones permiten que los emprendedores de éxito monopolicen temporalmente sus respectivos mercados, con lo que obtienen unos ingresos excepcionales que Schumpeter llamó *beneficio del emprendedor*. Con el paso del tiempo, sus competidores imitan las innovaciones y obligan a rebajar los beneficios de todos al nivel «normal»; basta pensar en la cantidad de productos existentes en el mercado de las tabletas, tiempo atrás dominado casi en exclusiva por el iPad de Apple.

Según Schumpeter, esta competencia impulsada por las innovaciones tecnológicas es mucho más poderosa e importante que la competencia de precios neoclásica (cuando los productores intentan vender más barato que sus competidores y, para poder rebajar los precios, aumentan su eficiencia en el

uso de tecnologías ya existentes). Schumpeter argumentaba que la competencia a través de la innovación es «mucho más eficaz [que la competencia de precios], como es más eficaz un bombardeo en comparación con el acto de forzar una puerta».

Al menos en esto, Schumpeter fue clarividente. Afirmaba que ninguna empresa, por más afianzada que parezca, está a salvo de los «vientos de la destrucción creativa» a largo plazo. El declive de empresas como IBM y General Motors, o la desaparición de Kodak, que en sus momentos de gloria dominaron el mundo en sus respectivas industrias, demuestra el poder de la competencia a través de la innovación.

¿Por qué predijo Schumpeter la atrofia del capitalismo y por qué se equivocó?

Pese a creer profundamente en el dinamismo del capitalismo, Schumpeter no era optimista en cuanto a su futuro. En su obra magna observó que, como consecuencia del creciente tamaño de las empresas capitalistas y la aplicación de principios científicos en la innovación tecnológica (la aparición de los «laboratorios corporativos»), los emprendedores estaban dejando paso a los directivos profesionales, a quienes llamaba despectivamente «ejecutivos». Con la burocratización de la gestión de las empresas, el capitalismo perdería su dinamismo, que en última instancia depende de la visión y el impulso de esos héroes carismáticos llamados emprendedores. El capitalismo iba a marchitarse lentamente y se transformaría, cual crisálida, en socialismo, en vez de sufrir la muerte violenta anunciada por Marx.

La predicción de Schumpeter no se hizo realidad. El capitalismo se ha vuelto incluso más dinámico desde aquel sombrío augurio de una muerte lenta. Schumpeter hizo esa predicción errónea porque no supo ver que el espíritu emprendedor se estaba convirtiendo rápidamente en emprendimiento colectivo, que involucra no solo al emprendedor visionario sino a muchos otros actores dentro y fuera de la empresa.

Gran parte del progreso tecnológico en las complejas industrias modernas tiene lugar a través de *innovaciones progresivas* que tienen su origen en intentos pragmáticos de resolver problemas surgidos durante el proceso de

producción. Esto significa que hasta los trabajadores de la cadena de montaje participan en la innovación. Las fábricas de automóviles japonesas, especialmente Toyota, han sacado partido de un método de producción que maximiza las aportaciones de los trabajadores al proceso de innovación. Los tiempos en que genios como James Watt o Thomas Alva Edison podían perfeccionar (casi) sin ayuda nuevas tecnologías son cosa del pasado remoto. Y eso no es todo. Cuando innovan, las empresas se sirven de investigaciones y fondos de investigación proporcionados por diversos actores no comerciales, como el gobierno, las universidades y las fundaciones filantrópicas. La sociedad en su conjunto está hoy involucrada en la innovación.

Incapaz de apreciar el papel de esos «otros» en el proceso de innovación, Schumpeter llegó a la conclusión, también errónea, de que el crepúsculo de los emprendedores llevaría al capitalismo a perder dinamismo y, finalmente, a la atrofia.

Por fortuna, los herederos intelectuales de Schumpeter (los miembros de la a veces llamada «escuela neoschumpeteriana») han superado esa limitación de su teoría, sobre todo mediante el enfoque del *sistema nacional de innovación*, que considera las interacciones entre los diferentes actores del proceso de innovación (empresas, universidades, gobiernos y otros⁽³²⁾). Dicho esto, cabe criticar a la escuela (neo)schumpeteriana por centrarse demasiado en la tecnología y la innovación y descuidar relativamente otros temas económicos, como el trabajo, las finanzas y la macroeconomía. Para ser justos, otras escuelas también se centran en temas particulares, pero el enfoque de la schumpeteriana es bastante más rígido y estrecho de miras que el de la mayoría.

La escuela keynesiana

Síntesis: Lo que es bueno para los individuos puede no serlo para la economía en su conjunto.

Nacido el mismo año que Schumpeter y compartiendo con este el honor de que una escuela de pensamiento económico lleve su nombre, tenemos a John

Maynard Keynes (1883-1946). En cuanto a influencia intelectual, no existe comparación entre ambos. Keynes fue, sin lugar a dudas, el economista más importante del siglo xx. Redefinió la disciplina inventando la macroeconomía, la rama de las ciencias económicas que analiza la economía en su conjunto, como una entidad diferente de la suma total de sus partes.

Antes de Keynes, la mayoría de la gente estaba de acuerdo con el siguiente dicho de Adam Smith: «Lo que es prudencia en la conducción de una familia no puede ser temeridad en la conducción de un vasto reino». Y algunos siguen estándolo. David Cameron, el primer ministro británico, dijo en octubre de 2011 que todos los súbditos del reino deberían cancelar las deudas de sus tarjetas de crédito, sin comprender que la demanda en la economía británica se desplomaría si una cantidad suficiente de personas siguieran su consejo y redujeran el gasto para poder saldar sus deudas. Cameron sencillamente no entendía que el gasto de una persona es la renta de otra... hasta que sus asesores lo obligaron a retractarse de aquella afirmación tan embarazosa.

Rechazando la opinión de Smith, Keynes buscó explicar cómo es posible que haya trabajadores desempleados, fábricas ociosas y productos sin vender durante largos períodos cuando supuestamente existe un equilibrio entre la oferta y la demanda en los mercados.

¿Por qué hay desempleo?: la explicación keynesiana

Keynes partió de la observación obvia de que una economía no consume todo lo que produce. Es necesario invertir la diferencia —es decir, los ahorros— para que pueda venderse todo lo que se produjo y para que puedan emplearse todos los insumos productivos, incluido el servicio laboral de los trabajadores (esto recibe el nombre de *pleno empleo*).

Por desgracia, no existe ninguna garantía de que los ahorros igualen a la inversión, sobre todo si los que invierten y los que ahorran no son los mismos, a diferencia de lo que ocurría en los albores del capitalismo, cuando los capitalistas invertían la mayor parte de sus ahorros y los trabajadores no podían ahorrar debido a los bajos salarios que percibían. Esto se debe a que la inversión, cuyos rendimientos no son inmediatos, depende de las expectativas futuras de los inversores. A su vez, estas expectativas nacen de

factores psicológicos antes que de cálculos racionales porque el futuro está lleno de *incertidumbre*.

La incertidumbre no es simplemente no saber qué va a pasar en el futuro. En algunos casos podemos calcular con un elevado grado de acierto la probabilidad de cada posible contingencia; los economistas lo llaman *riesgo*. Nuestra capacidad para calcular el riesgo implícito en numerosos aspectos de la vida humana —la muerte, un incendio, un accidente de coche, etcétera— es el fundamento mismo del sector de los seguros. Sin embargo, en muchos otros casos ni siquiera conocemos todas las contingencias posibles, por no mencionar sus respectivas probabilidades de ocurrir. La mejor explicación del concepto de «incertidumbre» la ofreció, quizá sorprendentemente, Donald Rumsfeld, secretario de Defensa durante la primera presidencia de George W. Bush. En un informe de prensa sobre la situación de Afganistán en 2002, Rumsfeld opinaba lo siguiente: «Como todos sabemos, hay cosas que sabemos que sabemos. También sabemos que hay cosas que no sabemos. Pero también sabemos que hay cosas que no sabemos que desconocemos». La idea de que hay «cosas que no sabemos que desconocemos» resume a la perfección el concepto de «incertidumbre» de Keynes.

Políticas fiscales activas para el pleno empleo: la solución keynesiana

En un mundo lleno de incertidumbre, los inversores pueden volverse repentinamente pesimistas respecto del futuro y reducir sus inversiones. En esa situación, habrá más ahorros de lo necesario; en términos técnicos, habrá un «exceso de ahorros». Los economistas clásicos pensaban que esa sobreabundancia sería eliminada tarde o temprano, dado que la menor demanda de ahorros rebajaría los tipos de interés (es decir, el precio de los préstamos) y volvería más atractivas las inversiones.

Keynes argumentó que eso jamás ocurre. Cuando caen las inversiones, cae el gasto total, lo que a su vez reduce la renta ya que el gasto de una persona es la renta de otra. La reducción de la renta disminuye a su vez el ahorro, puesto que este es esencialmente lo que queda después del consumo (que tiende a no cambiar mucho en respuesta a la caída de la renta porque está determinado por los hábitos y la necesidad de supervivencia). En última instancia, el ahorro se

contraerá hasta quedar igualado a la demanda de inversión, ahora más baja. Si el exceso de ahorro se reduce de esta manera, no habrá presión para rebajar los tipos de interés y, por lo tanto, tampoco habrá un estímulo adicional para las inversiones.

Keynes pensaba que la inversión sería lo suficientemente alta para garantizar el pleno empleo solo cuando el *espíritu animal* —él lo definía como «el impulso espontáneo hacia la acción, a diferencia de la inacción»— de los inversores potenciales fuera estimulado por las nuevas tecnologías, la euforia financiera y otros eventos inusuales. Desde su punto de vista, el estado normal de las cosas es aquel en que las inversiones son equivalentes a los ahorros en el nivel de la *demanda efectiva* (la demanda respaldada por el poder de compra), que es insuficiente para garantizar el pleno empleo. Para alcanzar el pleno empleo, decía Keynes, el gobierno debía utilizar activamente el gasto para aumentar el nivel de demanda^[18].

El dinero consigue empleo real en la economía: la teoría keynesiana de las finanzas

El predominio de la incertidumbre en la escuela económica keynesiana significa que el dinero no es una mera unidad contable o un simple y conveniente medio de intercambio, como pensaba la escuela clásica (y la neoclásica). Es un medio para proporcionar *liquidez* (entiéndase por «liquidez» los medios necesarios para cambiar en un abrir y cerrar de ojos nuestra posición financiera) en un mundo incierto.

Así pues, el mercado financiero no es solamente un medio de proveer dinero para invertir, sino también un lugar donde ganarlo aprovechando las discrepancias sobre los rendimientos de los mismos proyectos de inversión; en otras palabras, un lugar para la *especulación*. En este mercado, la compra y la venta de un activo no dependerán principalmente del beneficio final que generará, sino de las expectativas respecto del futuro y, lo que es más importante aún, de las expectativas respecto de lo que esperan los otros; en palabras de Keynes, «la opinión promedio sobre la opinión promedio». Según Keynes, este es el fundamento del comportamiento más propio de una manada que caracteriza a los mercados financieros y los vuelve intrínsecamente

propensos a la especulación financiera, con sus apogeos y sus espectaculares desplomes^[19].

Fue basándose en este análisis que Keynes advirtió contra el peligro que puede conllevar un sistema financiero orientado hacia la especulación. «Los especuladores no tienen por qué crear problemas cuando son burbujas en medio de una corriente sostenida de pujanza empresarial. Pero la situación se vuelve más cuestionable cuando la empresa misma se convierte en la burbuja en medio de un remolino de especulación. Cuando el desarrollo capitalista de un país se vuelve un subproducto de las actividades de un casino, el trabajo está claramente mal hecho». Keynes sabía de lo que hablaba; fue un especulador financiero sumamente exitoso y logró amasar una fortuna de más de 10 millones de libras esterlinas (o 15 millones de dólares) en dinero actual, incluso una vez realizadas varias donaciones muy generosas a causas filantrópicas^[20].

¿Una teoría económica apta para el siglo XX... y más allá?

La escuela keynesiana elaboró una teoría económica más apta para la economía capitalista avanzada del siglo XX que las de las escuelas clásica o neoclásica.

La teoría macroeconómica keynesiana se basa en el reconocimiento de que la separación estructural entre ahorristas e inversores surgida a finales del siglo XIX produjo un igualamiento del ahorro y la inversión, y por consiguiente dificultó la consecución del pleno empleo.

Además, la escuela keynesiana destaca con toda razón el papel clave que desempeñan las finanzas en el capitalismo moderno. La escuela clásica no les prestaba mucha atención a las finanzas porque surgió en una época en que el mercado financiero era primitivo. La teoría neoclásica fue desarrollada en un mundo ya bastante parecido al de Keynes, pero, dado que no supo reconocer la incertidumbre, el dinero no es para ella un factor esencial. Por el contrario, las finanzas desempeñan un papel clave en las teorías keynesianas, que por eso mismo nos resultan tan útiles para comprender episodios como la Gran Depresión de 1929 o la crisis financiera mundial del año 2008.

«A la larga, todos estaremos muertos»: desventajas de la escuela keynesiana

Cabe criticar a la escuela keynesiana por prestar demasiada atención a los temas a corto plazo, como resume bien la famosa broma del propio Keynes cuando afirmó que «a la larga, todos estaremos muertos».

Keynes tenía toda la razón cuando señalaba que no podemos impulsar políticas económicas con la esperanza de que, a largo plazo, las fuerzas «fundamentales» —la tecnología y la demografía— de algún modo lo resuelvan todo, como solían argumentar los economistas clásicos. A pesar de ello, su enfoque casi exclusivo en las variables macroeconómicas a corto plazo ha debilitado a la escuela keynesiana en cuanto al análisis de las cuestiones a largo plazo, como el progreso tecnológico y los cambios institucionales^[21].

La escuela institucionalista: ¿lo viejo y lo nuevo?

Síntesis: Los individuos son productos de la sociedad, aun cuando puedan cambiar sus reglas.

Desde finales del siglo XIX, un grupo de economistas estadounidenses criticó a las entonces dominantes escuelas clásica y neoclásica por subestimar, o incluso ignorar, la naturaleza social de las personas; es decir, el hecho de que son productos de la sociedad. Argumentaban que era necesario analizar las *instituciones*, o reglas sociales, que afectan e incluso configuran a los individuos. Este grupo de economistas recibe el nombre de escuela institucionalista u OIE (Old Institutional Economics), en homenaje al surgimiento de la llamada Nueva Economía Institucional a partir de la década de 1980.

La sociedad moldea a los individuos: el surgimiento de la escuela institucionalista

El surgimiento de la escuela institucionalista puede rastrearse hasta Thorstein

Veblen (1857-1929), que se hizo célebre por cuestionar la idea del individuo racional, egoísta. Sostenía que existen varias capas de motivaciones —el instinto, el hábito, las creencias y, solo en último lugar, la razón— subyacentes al comportamiento de los seres humanos. Veblen también resaltaba que la racionalidad humana no puede ser definida como algo atemporal, sino que más bien es moldeada por el ambiente social, a su vez compuesto por las instituciones —las reglas formales (leyes, reglas internas de las empresas) y las reglas informales (costumbres sociales, convenciones que rigen los tratos comerciales)— que rodean a los individuos particulares que observamos. Veblen creía que las instituciones no solo afectan al comportamiento de las personas sino que también las modifican, y que estas a su vez transforman a las instituciones^[22].

Inspirándose en el énfasis de Veblen en las instituciones pero también nutriéndose, explícita e implícitamente, del marxismo y la escuela histórica alemana, a comienzos del siglo XX surgió una nueva generación de economistas estadounidenses dispuestos a crear una escuela económica distintiva. La escuela recibió el nombre oficial de «escuela institucionalista» y fue presentada al mundo en 1918, con la bendición de Veblen, bajo la batuta de Wesley Mitchell (1874-1948), discípulo de Veblen y por entonces líder del grupo⁽³³⁾.

El momento de esplendor de la escuela institucionalista fue el New Deal, en cuyo diseño y administración tomaron parte muchos de sus miembros. Hoy existe la opinión generalizada de que el New Deal fue un programa basado en las políticas keynesianas, pero, si lo pensamos mejor, *Teoría general del empleo, el interés y el dinero*, la obra magna de Keynes, no fue publicada hasta 1936, un año después del segundo New Deal de 1935 (el primero fue en 1933). El New Deal tenía mucho más que ver con las instituciones —regulación financiera, seguridad social, sindicatos y regulación de la administración— que con las políticas macroeconómicas, como hemos visto en el capítulo 3. Los economistas institucionales, como Arthur Burns (director del Consejo de Asesores Económicos del presidente de Estados Unidos entre 1953 y 1956, y luego director de la Reserva Federal entre 1970 y 1978), desempeñaron un papel importante en el diseño de las políticas económicas estadounidenses incluso después de la Segunda Guerra Mundial.

La sociedad no determina enteramente a los individuos: el declive de la escuela institucionalista

La escuela institucionalista empezó a declinar a partir de los años sesenta, en parte debido al avance de la escuela neoclásica en Estados Unidos en la década de 1950. La idea de lo que debía ser la economía propugnada por la escuela neoclásica, bastante más rígida —con su énfasis teórico en el individuo, sus presupuestos «universales» y sus modelos abstractos—, la llevó a considerar que la escuela institucional no solo era diferente sino intelectualmente inferior.

Pero la decadencia también se debió a las flaquezas de la propia escuela institucional, que no pudo teorizar de manera concluyente los diversos mecanismos a través de los cuales las instituciones surgen, persisten y cambian. Los institucionalistas solo veían a las instituciones como resultados de decisiones formales colectivas (por ejemplo, la legislación) o como productos de la historia (por ejemplo, las normas culturales). Sin embargo, las instituciones pueden surgir de otras maneras: como un orden espontáneo que emerge de las interacciones de individuos racionales (la escuela austríaca y la nueva economía institucionalista); a través del desarrollo, por parte de individuos y/u organizaciones, de dispositivos cognitivos que les permitan lidiar con la complejidad (escuela conductista), o como resultado del intento de mantener las relaciones de poder existentes (escuela marxista).

Otro gran problema fue que algunos miembros de la escuela pusieron un énfasis excesivo en la naturaleza social de los individuos y acabaron adoptando un determinismo estructural. Las instituciones sociales y la estructura que crean lo eran todo; los individuos estaban totalmente determinados por la sociedad en la que vivían. «El individuo no existe», llegó a afirmar Clarence Ayres, que dominaba la (decadente) escuela institucionalista estadounidense en el período de posguerra.

Costes de transacción e instituciones: el surgimiento de la Nueva Economía Institucional

En los años ochenta, un grupo de economistas de tendencia neoclásica y

austríaca —liderado por Douglass North, Ronald Coase y Oliver Williamson — fundaron una nueva escuela, conocida como Nueva Economía Institucional (NEI^[23]).

Al hacerse llamar «economistas institucionales», los nuevos economistas institucionalistas dejaron claro que no eran economistas neoclásicos típicos que solo se ocuparan de los individuos pero no de las instituciones que afectan a su comportamiento. Sin embargo, al recalcar el adjetivo «nueva», este grupo se disoció claramente de la escuela institucionalista original, ahora llamada Antigua Economía Institucional. El punto principal de disenso entre ambas escuelas era que la Nueva Economía Institucional analizaba cómo surgen las instituciones a través de elecciones deliberadas de los individuos^[24].

El concepto clave de la NEI es el de *coste de transacción*. En la economía neoclásica, el único coste es el coste de producción (el de las materias primas, los salarios, etcétera). Sin embargo, la NEI subraya que también hay costes de organización de las actividades económicas. Algunos definen el coste de transacción de manera más rígida y afirman que es el coste implícito en el intercambio de mercado propiamente dicho: encontrar productos alternativos («ir de compras»), dedicar tiempo y dinero a ese hecho de ir de compras y, a veces, regatear para obtener mejores precios. Otros lo definen de una manera más amplia diciendo que es «el coste del funcionamiento del sistema económico», que incluye el coste del intercambio de mercado, pero también el de hacer cumplir el contrato una vez concertado el intercambio. Así, de acuerdo con esta definición más amplia, el coste de transacción incluye el coste policial para evitar robos, el coste del sistema judicial e incluso la supervisión de los trabajadores de las fábricas para que cumplan con la máxima cantidad posible de trabajo que especifican sus contratos.

Las instituciones no son solo restricciones: aportaciones y limitaciones de la Nueva Economía Institucional

Con el concepto de «coste de transacción», la NEI ha desarrollado un amplio abanico de teorías y casos de estudio sumamente interesantes. Un ejemplo destacado es la cuestión de por qué, en una economía supuestamente de «mercado», tantas actividades económicas tienen lugar dentro de las

empresas. La respuesta (simplificada) es que las transacciones de mercado suelen ser muy onerosas debido a los altos costes de la información y el cumplimiento de los contratos. En estos casos, sería mucho más eficiente hacer las cosas mediante mandos jerárquicos dentro de la empresa. Otro ejemplo es el análisis de los impactos de la naturaleza exacta de los *derechos de propiedad* (las reglas sobre lo que pueden hacer los propietarios con qué tipos de propiedad) sobre las pautas de inversión, la elección de tecnologías de producción y otras decisiones económicas.

A pesar de estas importantes contribuciones, la NEI adolece de una limitación crucial como teoría «institucionalista». Ve a las instituciones básicamente como restricciones... al comportamiento egoísta sin trabas. Pero las instituciones no solo «restringen»; muchas veces, por el contrario, «posibilitan». Con frecuencia, las instituciones limitan nuestra libertad individual precisamente para posibilitar la acción colectiva; es el caso de las señales de tráfico. La mayoría de los miembros de la NEI no negarían el papel posibilitador de las instituciones, pero al no mencionarlo de manera explícita y referirse continuamente a las instituciones como restricciones, transmiten una impresión negativa sobre estas. Más importante aún, la NEI no se percata del papel «constitutivo» que desempeñan las instituciones. Las instituciones moldean las motivaciones de los individuos y no se limitan a restringir su comportamiento. Puesto que ignora esta dimensión crucial de las instituciones, no puede decirse que la NEI sea una escuela económica institucional en todo el sentido de la palabra.

La escuela conductista

Síntesis: No somos lo bastante inteligentes y por eso necesitamos reglas para restringir deliberadamente nuestra libertad de elección.

La escuela conductista recibe este nombre porque intenta modelar las conductas humanas tal cual son, rechazando el supuesto neoclásico dominante de que los seres humanos siempre actúan de una manera racional y egoísta. La escuela extiende su enfoque al estudio de las instituciones y organizaciones

económicas; por ejemplo, cómo organizar mejor una empresa o cómo diseñar una regulación financiera. Por lo tanto, tiene una afinidad fundamental, y comparte algunos miembros, con la escuela institucionalista.

La conductista es la más joven de las escuelas de economía que hemos estudiado hasta ahora, pero es más antigua de lo que creen la mayoría de las personas. Recientemente ha saltado a la fama en los campos del comportamiento financiero y la economía experimental, pero sus orígenes se remontan a las décadas de 1940 y 1950, especialmente a la obra de Herbert Simon (1916-2001), laureado con el premio Nobel de Economía en 1978⁽³⁴⁾.

Los límites de la racionalidad humana y la necesidad de que existan reglas individuales y sociales

El concepto central de Simon es el de *racionalidad acotada*. Critica a la escuela neoclásica por sostener que las personas poseen capacidades ilimitadas para procesar información o, en otras palabras, una racionalidad a imagen y semejanza de Dios (Simon la llama «racionalidad olímpica»).

Simon nunca postuló que los seres humanos seamos irracionales. Pensaba que intentamos ser racionales pero que nuestra capacidad de serlo es muy limitada, especialmente dada la complejidad del mundo; o dado el predominio de la incertidumbre, si prefieren formularlo a la manera keynesiana. Esto significa que, casi siempre, la restricción que más afecta a nuestra toma de decisiones no es la falta de información, sino nuestra capacidad limitada para procesar la que tenemos.

Simon señalaba que, dada nuestra racionalidad acotada, desarrollamos «atajos» mentales que nos permiten economizar nuestras capacidades cerebrales. Estos atajos reciben el nombre de *heurística* (o pensamiento intuitivo), y pueden adoptar distintas formas: la regla de oro, el sentido común o la opinión experta. A todos estos dispositivos mentales subyace la capacidad de reconocer pautas, que nos permite descartar un amplio espectro de alternativas y centrarnos en una serie pequeña y manejable, pero al mismo tiempo más prometedora, de posibilidades. Simon solía poner a los ajedrecistas profesionales como ejemplo de utilización de ese enfoque mental; su secreto radica en su capacidad de descartar rápidamente las variables

menos prometedoras y converger en una secuencia de movimientos que probablemente les permitirán obtener los mejores resultados.

Centrarse en un subconjunto de posibilidades significa que la elección resultante puede no ser óptima, pero este enfoque nos permite manejar la complejidad y la incertidumbre del mundo con nuestra racionalidad acotada. Por lo tanto, afirmaba Simon, cuando eligen, los seres humanos *sacrifican*; es decir, buscan soluciones «suficientemente buenas» en vez de buscar las mejores, como pretende la teoría neoclásica^[25].

Economía de mercado frente a economía de organización

Aunque empieza por el estudio de la toma de decisiones individuales, los intereses de la escuela conductista van mucho más allá. De acuerdo con esta escuela, no solo construimos reglas de decisión simplificadoras que nos ayuden a desenvolvemos en un mundo complejo con nuestra racionalidad acotada a nivel individual.

Construimos *rutinas de organización*, así como instituciones sociales, para compensar nuestra racionalidad acotada. Al igual que la heurística a nivel individual, estas reglas organizativas y sociales restringen nuestra libertad de elección, pero también nos ayudan a realizar mejores elecciones porque reducen la complejidad del problema. Se resalta particularmente el hecho de que estas reglas hacen que nos resulte más fácil predecir la conducta de otros actores que también seguirán las reglas y se comportarán de determinadas maneras. La escuela austríaca también hace hincapié en este punto, si bien con un lenguaje ligeramente diferente, cuando habla de la importancia de la «tradición» como fundamento del razonamiento.

Desde la perspectiva conductista, comenzamos a ver nuestra economía de una manera muy diferente a la de la escuela neoclásica dominante. Los economistas neoclásicos suelen describir la economía capitalista moderna como una «economía de mercado», mientras que los conductistas señalan que el mercado solo refleja una pequeña parte de esa economía. Hacia mediados de la década de 1990, Herbert Simon calculó que en Estados Unidos aproximadamente el 80 por ciento de las actividades económicas tienen lugar dentro de las organizaciones —por ejemplo, en las empresas y el gobierno—,

no en el mercado^[26]. Por lo tanto, señaló que sería más apropiado denominarla *economía de organización*.

Por qué son importantes las emociones, la lealtad y la justicia

La escuela conductista también aporta argumentos persuasivos sobre la importancia de cualidades humanas como las emociones, la lealtad y la justicia, aspectos que la mayoría de los economistas, sobre todo los neoclásicos y los marxistas, considerarían en el mejor de los casos irrelevantes y, en el peor, una distracción con vistas a las decisiones racionales.

La teoría de la racionalidad acotada explica por qué nuestras emociones no son necesariamente un obstáculo para la toma racional de decisiones, sino que con frecuencia pueden ser una parte útil del proceso racional (acotado) de toma de decisiones. Para Simon, dada nuestra racionalidad acotada, debemos focalizar nuestros limitados recursos mentales en resolver el problema más importante. Y son precisamente las emociones lo que nos permite hacerlo. Los conductistas afirman que la lealtad de los miembros es esencial para que las organizaciones funcionen bien, puesto que una organización plagada de miembros desleales no podría sufragar los costes de perseguir y castigar el comportamiento egoísta. El tema de la justicia es muy importante en este aspecto, ya que los miembros de una organización o una sociedad no le serán leales si creen estar recibiendo un trato injusto.

¿Demasiado centrada en los individuos?: una evaluación de la escuela conductista

A pesar de ser la más joven, la escuela conductista nos ha ayudado a repensar radicalmente nuestras teorías sobre la racionalidad y las motivaciones humanas. Gracias a ella, tenemos una idea mucho más sofisticada de cómo piensa y se comporta la gente.

El intento de la escuela conductista de entender a la sociedad humana de los individuos para arriba —en realidad desde un lugar «inferior», a partir de nuestro proceso de pensamiento— es su fortaleza más grande y su mayor punto

débil. Al centrarse demasiado en este nivel «micro», la escuela conductista pierde de vista el sistema económico en su conjunto. Es algo que no tendría que suceder; después de todo, Simon escribió mucho sobre el sistema económico. Aun así, la mayoría de los integrantes de esta escuela se han centrado excesivamente en los individuos, sobre todo los economistas interesados en la economía experimental (que intentan determinar si las personas son racionales y egoístas mediante experimentos controlados) o en la neuroeconomía (que intentan establecer vínculos entre la actividad cerebral y ciertos tipos particulares de conducta). Cabe agregar que, dado su interés en la cognición y la psicología humanas, la escuela conductista tiene poco que decir sobre cuestiones tecnológicas y macroeconómicas.

Conclusiones: cómo mejorar la economía

Preservar la diversidad intelectual y estimular la fertilización cruzada de ideas

No basta con reconocer la existencia de diferentes enfoques en la economía, sino que es necesario preservar esa diversidad, e incluso promoverla. Puesto que los diferentes enfoques ponen énfasis en aspectos diferentes y ofrecen diferentes perspectivas, conocer un amplio abanico de escuelas y no solo una o dos nos permite tener una comprensión más plena y equilibrada de esa compleja entidad llamada «economía». Sobre todo a largo plazo, al igual que un grupo biológico con un acervo genético más diverso es más resiliente a los impactos, una disciplina que contenga una variedad de enfoques teóricos puede afrontar mejor este mundo siempre cambiante que otra caracterizada por el monocultivo intelectual. Estamos siendo testigos de la prueba de ello; la economía mundial habría experimentado un desplome similar a la Gran Depresión de 1929 si los gobiernos clave no hubieran decidido abandonar sus políticas libremercadistas y adoptar unas keynesianas en los primeros días de la crisis financiera mundial de 2008.

Yo iría un poco más lejos y afirmarí que tampoco basta con preservar la diversidad. No solo se trata de dejar que florezcan cien flores, sino que

también debemos aplicar la fertilización cruzada. Los diferentes enfoques de la economía en realidad pueden beneficiarse mucho aprendiendo unos de otros, enriqueciendo de ese modo nuestra comprensión del mundo económico.

Algunas escuelas con afinidades intelectuales obvias ya han iniciado dicha fertilización cruzada. La tradición desarrollista y la escuela schumpeteriana han interactuado en beneficio mutuo, la primera aportando teorías para comprender el contexto general en que tiene lugar el desarrollo tecnológico y la segunda, teorías más detalladas sobre la innovación tecnológica. Las escuelas marxista, institucionalista y conductista vienen interactuando desde hace ya mucho tiempo, a menudo de manera hostil, en lo que atañe a la comprensión del funcionamiento interno de la empresa y, más específicamente, de la relación entre el trabajador y el capitalista dentro de ella. El énfasis en los factores psicológicos, compartido por las escuelas keynesiana y conductista, siempre ha existido, pero recientemente ha dado lugar a una notable fertilización cruzada de ideas en el nuevo campo de las «finanzas conductistas».

Sin embargo, también puede haber fertilización cruzada entre escuelas que a juicio de la mayoría de la gente son incompatibles. Aunque ocupen posiciones distantes en el espectro político, los clásicos (derecha), los keynesianos (centro) y los marxistas (izquierda) comparten la visión de la sociedad dividida en clases. Los austríacos y los keynesianos se han enzarzado en disputas acaloradas desde la década de 1930, pero comparten la idea (también con los conductistas y los institucionalistas) de que el mundo es un lugar muy incierto y complejo y de que nuestra racionalidad está muy limitada a la hora de abordarlo. Los austríacos, los institucionalistas y los conductistas comparten la visión del ser humano como una entidad estratificada, hecha de —por utilizar la formulación institucionalista— instinto, hábitos, creencias y razón, aunque algunos austríacos puedan pensar que los otros son izquierdistas contumaces.

Qué podemos hacer todos, y no solo los economistas profesionales, para mejorar la economía

Incluso los lectores que se han dejado convencer por mi argumentación a favor

de la diversidad intelectual y la fertilización cruzada en la economía podrían no obstante preguntar: «Y eso, ¿qué tiene que ver conmigo?». Después de todo, solo un reducido número de lectores tendrán alguna vez la oportunidad de preservar o aumentar la diversidad de la economía como economistas profesionales.

El hecho es que todos necesitamos saber algo sobre los diversos enfoques de la economía si no queremos ser víctimas pasivas de las decisiones de otros. A toda política económica y toda acción empresarial que afecta a nuestras vidas —el salario mínimo, el proceso de deslocalización, la seguridad social, la seguridad alimentaria, las jubilaciones, etcétera— subyace alguna teoría económica que inspiró esas acciones o que justifica la forma de actuar de quienes detentan el poder.

Solo cuando sepamos que existen diferentes teorías económicas podremos decirles a quienes detentan el poder que se equivocan al decirnos que «no hay alternativa», como afirmó Margaret Thatcher alguna vez para defender sus controvertidas políticas. Cuando nos enteramos de que existe mucho terreno intelectual común entre supuestas «facciones enemigas» en la economía, podemos enfrentarnos con mayor eficacia a quienes desean polarizar el debate. Cuando seamos conscientes de que las diferentes teorías económicas sostienen argumentos diferentes en parte por estar basadas en valores éticos y políticos dispares, ganaremos la confianza necesaria para analizar la economía como lo que realmente es —un argumento político—, y no como una «ciencia» en la que claramente hay bueno y malo, correcto e incorrecto. Y cuando el público en general tome por fin conciencia de estas cuestiones, los economistas profesionales ya no podrán apabullarlo declarándose los custodios de supuestas verdades científicas.

Conocer distintos tipos de escuelas económicas y saber cuáles son sus respectivos puntos fuertes y puntos débiles, como hemos visto, no es una práctica esotérica reservada en exclusiva a los economistas profesionales. Es parte vital del aprendizaje de la economía y es también una contribución al esfuerzo colectivo de lograr que la economía le sea cada vez más útil a la humanidad.

Otras lecturas

- G. Argyrous y F. Stillwell, *Readings in Political Economy*, Annandale, NSW, Pluto Press, 2003.
- P. Deane, *The State and the Economic System: An Introduction to the History of Political Economy*, Oxford, Oxford University Press, 1989. [Hay trad. cast.: *El Estado y el sistema económico. Introducción a la economía política*, Barcelona, Crítica, 1993].
- J. K. Galbraith, *A History of Economics: The Past as the Present*, Londres, Penguin, 1989. [Hay trad. cast.: *Historia de la economía*, Barcelona, Ariel, 2011].
- R. Heilbroner, *The Worldly Philosophers: The Lives, Times, and Ideas of the Great Economic Thinkers*, Harmondsworth, Penguin, 1983. [Hay trad. cast.: *Vida y doctrina de los grandes economistas*, 2 vols., Barcelona, Orbis, 1984].
- G. Hodgson, *How Economics Forgot History: The Problem of Historical Specificity in Social Science*, Londres, Routledge, 2001.
- E. Reinert, *How Rich Countries Became Rich, and Why Poor Countries Stay Poor*, Londres, Constable, 2007. [Hay trad. cast.: *La globalización de la pobreza. Cómo se enriquecieron los países ricos y por qué los países pobres siguen siendo pobres*, Barcelona, Crítica, 2007].
- A. Roncaglia, *The Wealth of Ideas: A History of Economic Thought*, Cambridge, Cambridge University Press, 2005. [Hay trad. cast.: *La riqueza de las ideas. Una historia del pensamiento económico*, Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza, 2006].

Anexo: Comparación entre diferentes escuelas económicas

	CLÁSICA	NEOCLÁSICA
La economía está integrada por...	clases	individuos
Las personas son...	egoístas y racionales (pero la racionalidad se define en términos de clase)	egoístas y racionales
El mundo es...	cierto («leyes de hierro»)	cierto, con un riesgo calculable
El ámbito más importante de la economía es...	la producción	el comercio y el consumo
La economía cambia por...	la acumulación de capital (la inversión)	las elecciones individuales
Recomendaciones en materia de política económica	libre mercado	libre mercado o intervencionismo, en función del punto de vista del economista sobre los fallos del mercado y los fallos del gobierno

	MARXISTA	DESARROLLISTA
La economía está integrada por...	clases	no tiene un punto de vista definido, pero se centra más en las clases
Las personas son...	egoístas y racionales, salvo los trabajadores que luchan por el socialismo	no tiene un punto de vista definido
El mundo es...	cierto («leyes del movimiento»)	incierto, pero no tiene un punto de vista definido
El ámbito más importante de la economía es...	la producción	la producción
La economía cambia por...	la lucha de clases, la acumulación de capital y el progreso tecnológico	el desarrollo de las capacidades productivas

Recomendaciones en materia de política económica	revolución socialista y planificación central	protección e intervención temporales por parte del Estado
---	---	---

AUSTRÍACA	SCHUMPETERIANA	KEYNESIANA
individuos	no tiene un punto de vista definido	clases
egoístas pero estratificados (solo son racionales porque aceptan la tradición sin cuestionarla)	no tiene un punto de vista definido, pero pone énfasis en el emprendimiento no racional	no muy racionales (se dejan llevar por los hábitos y los «espíritus animales»); su punto de vista sobre el egoísmo es ambiguo
complejo e incierto	complejo, pero su punto de vista no está definido	incierto
el comercio	la producción	punto de vista ambiguo, pero una minoría presta atención a la producción
las elecciones individuales, pero arraigadas en la tradición	la innovación tecnológica	punto de vista ambiguo, depende del economista
libre mercado	ambiguas; de todos modos, el capitalismo está condenado a la atrofía	políticas fiscales activas, redistribución de la renta en favor de los más pobres

	INSTITUCIONALISTA	CONDUCTISTA
La economía está integrada por...	personas e instituciones	personas, organizaciones e instituciones
Las personas son...	estratificados (instinto / hábito / creencia / razón)	racionalmente limitados y estratificados
El mundo es...	complejo e incierto	complejo e incierto
El ámbito más importante de la economía es...	no tiene un punto de vista definido, pero pone más énfasis en la producción que los neoclásicos	no tiene un punto de vista definido, pero tiende a resaltar la producción
La economía cambia por...	la interacción entre las personas y las instituciones	no tiene un punto de vista definido
Recomendaciones en materia de política económica	ambiguas, depende del economista	no tiene un punto de vista definido, pero está dispuesta a aceptar la intervención del Estado

CAPÍTULO 5

Dramatis personae

¿QUIÉNES SON LOS ACTORES ECONÓMICOS?

La sociedad no existe. Existen individuos, hombres y mujeres, y existen familias.

MARGARET THATCHER

Ya no es necesario que las empresas presionen al gobierno. Ellas son el gobierno.

JIM HIGHTOWER

Los individuos como héroes y heroínas

La visión individualista de la economía

La visión neoclásica dominante sostiene que la economía es la «ciencia de la elección», como hemos visto en el capítulo 1. De acuerdo con este punto de vista, las elecciones las realizan individuos supuestamente egoístas, que solo están interesados en maximizar su propio bienestar (o, en el mejor de los casos, el de los miembros de su familia). La escuela neoclásica considera que, con este objetivo, todos los individuos hacen elecciones racionales; es decir, eligen la manera más eficiente (desde el punto de vista de los costes) de alcanzar una meta determinada.

Como consumidor, cada individuo posee un *sistema de preferencias* de creación propia que especifica qué cosas le gustan. En función de su sistema de preferencias, y analizando los precios de mercado de los diferentes productos, el consumidor elige una combinación de bienes y servicios que le permitan maximizar su utilidad. Sumadas a través del mecanismo del mercado, las elecciones realizadas por los consumidores individuales informan a los productores de cuánta demanda tienen sus productos a diferentes precios (la *curva de la demanda*). La cantidad que los productores están dispuestos a ofrecer a cada precio (la *curva de la oferta*) viene determinada por sus elecciones racionales, que buscarán maximizar sus beneficios. Al hacer estas elecciones, los productores consideran los costes de producción, determinados por tecnologías que especifican las diferentes combinaciones posibles de los insumos y los precios de estos últimos. El *equilibrio* del mercado se alcanza cuando la curva de la demanda confluye con la curva de la oferta.

Los individuos son los héroes y heroínas de este relato sobre la economía. A veces, a los consumidores se los llama «hogares» y a los productores «empresas», pero siguen siendo esencialmente prolongaciones de los individuos. Se considera que realizan elecciones y toman decisiones como unidades únicas, coherentes. Algunos economistas neoclásicos, siguiendo el

trabajo innovador de Gary Becker, hablan de «negociación en el seno del hogar», pero la conciben como un proceso entre individuos racionales que en última instancia buscan maximizar sus utilidades personales, no como una negociación entre miembros de una familia de la vida real, con sus amores, sus odios, sus empatías, sus crueldades y sus compromisos.

El atractivo y los límites de la visión individualista de la economía

Si bien esta visión individualista no es la única manera de teorizar nuestra economía (véase el capítulo 4), ha dominado el panorama económico desde la década de 1980. Uno de los motivos de dicho predominio es su poderoso atractivo político y moral.

Se trata, por encima de todo, de una parábola de la libertad individual. Los individuos pueden obtener lo que desean siempre y cuando estén dispuestos a pagar el precio correcto por ello, ya se trate de productos «éticos» (como la comida orgánica o el café de comercio justo) o de juguetes que sus hijos habrán olvidado en un rincón las próximas Navidades (recuerdo la fiebre de las «muñecas repollo» de 1983 y la locura del Furby de 1998). Los individuos pueden producir cualquier cosa que les haga ganar dinero utilizando cualquier método de producción que maximice el beneficio, ya se trate de balones de fútbol fabricados por niños o microchips producidos con maquinarias de alta tecnología. No existe una autoridad superior —rey, papa o ministro de planificación— que les diga a los individuos qué deberían desear y producir. Sobre esta base, muchos economistas defensores del libre mercado han argumentado que existe un vínculo indiscutible entre la libertad de elección de los consumidores individuales y su libertad política, por supuesto más amplia. La crítica seminal de Friedrich von Hayek al socialismo —*Camino de servidumbre*— y la apasionada defensa del libre mercado realizada por Milton Friedman —*Libertad de elegir*— son ejemplos famosos.

Además, la visión individualista ofrece una paradójica pero sumamente poderosa justificación moral del mecanismo del mercado. Como individuos, afirma el relato, todos hacemos elecciones solo en interés propio pero que dan por resultado la maximización del bienestar social (o el bien común). No es necesario que los individuos sean «buenos» para poder contar con una

economía eficiente que beneficie a todos los involucrados. O, mejor dicho, nuestra economía es eficiente y todos salimos beneficiados precisamente porque los individuos no son «buenos» y se comportan como despiadados maximizadores de la utilidad y del beneficio. El famoso pasaje de Adam Smith es la declaración de principios clásica de esta postura: «No es por la benevolencia del carnicero, del cervecero y del panadero por lo que podemos contar con nuestra cena, sino por su propio interés».

No obstante, por muy atractivas que puedan resultar, estas justificaciones adolecen de serios problemas. En cuanto a la justificación política, no existe una relación clara entre la libertad económica y la libertad política de un país. Numerosas dictaduras han tenido políticas de libre mercado, mientras que muchas democracias, por ejemplo las de los países escandinavos, tienen poca libertad económica debido a los elevados impuestos y la gran cantidad de regulaciones. De hecho, muchos partidarios de la visión individualista preferirían sacrificar la libertad política en aras de la libertad económica (precisamente por eso, Hayek elogió a la dictadura de Pinochet). En lo que atañe a la justificación moral, ya he analizado numerosas teorías, incluido el enfoque del fallo del mercado basado en la visión individualista neoclásica, para demostrar que la búsqueda irrestricta del interés personal a través de los mercados casi nunca produce resultados económicos socialmente deseables.

Dado que estas limitaciones eran bien conocidas incluso antes de su apogeo, el actual predominio de la visión individualista cabe explicarlo, al menos parcialmente, por las ideas políticas. El enfoque individualista obtiene mucho más apoyo y aprobación que otras visiones alternativas (sobre todo las basadas en la idea de «clase», como la marxista y la keynesiana) por parte de quienes tienen poder y dinero, y por tanto más influencia. Recibe ese apoyo porque considera la estructura social subyacente —los derechos de los trabajadores o la propiedad privada, por ejemplo— como algo dado y no cuestiona el *statu quo*⁽³⁵⁾.

Las organizaciones son los verdaderos héroes: la realidad de la toma de decisiones económicas

Algunos economistas, entre los que cabe destacar a Herbert Simon y John Kenneth Galbraith, han analizado la realidad —antes que la teoría— de la toma de decisiones económicas y han llegado a la conclusión de que la visión individualista es obsoleta por lo menos desde finales del siglo XIX. Desde entonces, la mayoría de las acciones más importantes en nuestras economías no fueron realizadas por individuos, sino por grandes organizaciones con estructuras internas complejas para la toma de decisiones: empresas, gobiernos, sindicatos y, cada vez más, incluso organizaciones internacionales.

Las empresas, no los individuos, son las que toman las decisiones más importantes

Hoy por hoy, los productores más importantes son las grandes empresas, que emplean a cientos de miles, o incluso millones, de trabajadores en docenas de países. Las doscientas empresas más grandes son responsables, entre todas, de cerca del 10 por ciento de la producción mundial. Se estima que entre el 30 y el 50 por ciento del comercio internacional de bienes manufacturados es en realidad *comercio intraempresa*, o transferencia de inputs y outputs dentro de la misma *empresa multinacional* o *empresa transnacional*, con presencia en múltiples países^[1]. La fábrica de motores Toyota en Chonburi, Tailandia, que le «vende» su producción a las plantas de ensamblaje de Toyota en Japón y Pakistán, puede ser considerada una exportación tailandesa a esos países, pero estas no son transacciones mercantiles genuinas. Los precios de ese tipo de productos los dicta el cuartel general de Toyota en Japón, no las fuerzas competitivas del mercado.

Las decisiones empresariales no se toman como se toman las decisiones personales

Desde un punto de vista jurídico, podemos rastrear las decisiones tomadas por las grandes empresas hasta personas concretas, como el director general o el presidente de la junta directiva. Pero esos individuos, por muy poderosos que sean, no toman decisiones en nombre de sus compañías de la misma manera en que lo hacen las personas. ¿Cómo se toman las decisiones corporativas?

En la base de las decisiones corporativas están los accionistas. Por lo general, decimos que los accionistas son «los dueños» de las empresas, y si bien sirve como descripción sucinta, en sentido estricto eso no es verdad. Los accionistas poseen acciones que les otorgan ciertos derechos sobre la gestión de la empresa. No son los dueños de esta en el sentido en que yo soy el propietario de mi ordenador o de mis palillos chinos. Este punto quedará más claro cuando explique que en realidad existen dos tipos de acciones, las «preferentes» y las «ordinarias» (o «corrientes»).

Las *acciones preferentes* (también llamadas *privilegiadas*) conceden prioridad a sus poseedores en el reparto de *dividendos* (es decir, los beneficios distribuidos entre los accionistas en vez de quedar «retenidos» por la empresa). Pero esa prioridad se compra al precio del derecho a voto en las decisiones clave concernientes a la compañía; por ejemplo, el nombramiento de altos directivos, cuánto pagarles o si conviene fusionarse con otra empresa, o bien absorberla o dejarse absorber por ella. Las acciones que permiten votar sobre estas cuestiones se llaman *acciones ordinarias* o *corrientes*. Los accionistas «ordinarios» (que son cualquier cosa menos eso en términos de poder de decisión) adoptan decisiones colectivas a través del voto. La votación generalmente se rige por la norma «una acción, un voto», pero en algunos países algunas acciones tienen más votos que otras; en Suecia, por ejemplo, algunas pueden tener hasta mil votos cada una.

¿Quiénes son los accionistas?

Actualmente son pocas las grandes compañías cuyo dueño mayoritario sea un solo accionista, como ocurría con los capitalistas de antaño. La familia Porsche-Piëch, propietaria de algo más del 50 por ciento del grupo Porsche-Volkswagen, es una excepción notable.

Hay todavía un número considerable de empresas gigantes con un *accionista mayoritario*, que posee suficientes acciones como para determinar el futuro de la empresa. Se dice que ese accionista posee una *participación mayoritaria*, usualmente definida como cualquier cosa que supere el 20 por ciento de las acciones con derecho a voto.

Mark Zuckerberg, propietario del 28 por ciento de Facebook, es un

accionista mayoritario, y la familia sueca Wallenberg es el accionista mayoritario de Saab (40 por ciento), Electrolux (30 por ciento) y Ericsson (20 por ciento).

La mayoría de las grandes compañías no tienen un accionista mayoritario. La propiedad de las acciones está tan dispersa que ningún accionista posee un control absoluto sobre la empresa. Por ejemplo, en marzo de 2012 el Japan Trustee Services Bank, el mayor accionista de Toyota Motor Corporation, poseía apenas poco más del 10 por ciento del paquete de acciones de Toyota. Los siguientes dos accionistas más grandes poseían alrededor del 6 por ciento cada uno. Incluso actuando al unísono, estos tres accionistas no logran reunir ni siquiera una cuarta parte de los votos.

La separación de la propiedad y el control

La propiedad dispersa de las acciones significa que los directivos profesionales controlan la mayoría de las compañías más grandes del mundo a pesar de no poseer una cantidad significativa de sus acciones; esta situación se conoce como *separación de la propiedad y el control*. Esto crea el llamado *problema del agente-principal*, en virtud del cual los «agentes» (los directivos profesionales) siguen prácticas comerciales que promueven sus propios intereses en vez de los de sus «principales» (los accionistas); es decir, los directivos profesionales pueden maximizar las ventas en vez de los beneficios o inflar la burocracia corporativa, puesto que su prestigio está directamente vinculado al tamaño de la empresa que gestionan (calculado por regla general en función del volumen de ventas) y al tamaño de su séquito. Esta era la clase de práctica que Gordon Gekko (que ya ha presentado en el capítulo 3) atacaba en *Wall Street* cuando señalaba que la empresa que pretendía absorber tenía ni más ni menos que treinta y tres vicepresidentes, haciendo solo Dios sabía qué.

Muchos economistas defensores del mercado, especialmente Michael Jensen y Eugene Fama, ganador del premio Nobel en 2013, han sugerido que el problema del agente-principal puede suavizarse, si no directamente erradicarse, vinculando más estrechamente los intereses de los directivos a los de los accionistas. Jensen y Fama propusieron dos enfoques principales. Uno

es facilitar la absorción corporativa (más Gordons Gekko, por favor), de tal modo que los directivos que no satisfagan las expectativas de los accionistas puedan ser reemplazados fácilmente. El segundo consiste en pagar un mayor porcentaje de los salarios de los directivos en forma de acciones de la propia compañía (opciones sobre acciones), a fin de obligarlos a mirar las cosas desde el punto de vista de los accionistas. La idea fue resumida en el término *maximización del valor del accionista* (también «maximización del valor accionario»), acuñado en 1981 por Jack Welch, a la sazón el nuevo director general y presidente de General Electric, y desde entonces ha regido el sector corporativo, primero en el mundo anglosajón y cada vez más en el resto del mundo.

Los trabajadores y el Estado también influyen en las decisiones empresariales

Si bien no es común en Estados Unidos y Gran Bretaña, los trabajadores y el Estado también ejercen una influencia significativa sobre la toma de decisiones empresariales.

Además de las actividades sindicales (que examinaremos más adelante), los trabajadores de algunos países europeos, como Alemania y Suecia, influyen en las decisiones adoptadas por las compañías a través de su representación formal en las juntas directivas. Sobre todo en Alemania, las grandes empresas tienen una estructura directiva de dos niveles. En virtud de este modelo, denominado *sistema de codeterminación*, la «junta gestora» (el equivalente de la junta directiva en otros países) debe conseguir que las decisiones más importantes, como una fusión o el cierre de una planta, sean aprobadas por la «junta supervisora», en la que los representantes de los trabajadores poseen la mitad de los votos (aunque cabe recordar que son los directivos quienes nombran al presidente, que tiene el voto decisivo).

Los estados también participan, en calidad de accionistas, en las decisiones directivas de las grandes corporaciones. Los gobiernos poseen muchas más acciones de empresas del sector privado de lo que la gente piensa. Stora Enso, la fábrica de papel y pulpa de celulosa más grande del mundo, es propiedad del Estado finlandés en un 25 por ciento, y el

Commerzbank, el segundo banco más grande de Alemania, también es propiedad del Estado alemán en un 25 por ciento. La lista es larga.

Los trabajadores y los estados no tienen las mismas metas que los accionistas y los directivos profesionales. Los trabajadores quieren minimizar la pérdida de empleos, aumentar la estabilidad laboral y mejorar las condiciones de trabajo, mientras que los estados deben tener en cuenta los intereses de grupos que están más allá de la frontera jurídica de la empresa en cuestión; por ejemplo, de las empresas suministradoras, de las comunidades locales o incluso de los grupos ecologistas. De resultas de ello, las compañías con fuerte presencia de los trabajadores y/o del Estado en su gestión actúan de manera muy diferente a las empresas dominadas por accionistas y directivos profesionales.

Volkswagen y la complejidad de la toma de decisiones empresarial moderna

Volkswagen, la empresa automotriz alemana, es un claro ejemplo de la complejidad que caracteriza a la toma de decisiones empresariales moderna. Tiene un propietario mayoritario, la familia Porsche-Piëch, que desde el punto de vista jurídico puede revocar cualquier decisión que se adopte. Pero no es así como se hacen las cosas en Volkswagen. Al igual que otras grandes empresas alemanas, tiene un sistema directivo a dos niveles y los trabajadores están fuertemente representados. Además, el 20 por ciento de la compañía pertenece al Estado, o más en concreto al estado de Baja Sajonia (Niedersachsen). Como consecuencia de ello, en Volkswagen las decisiones son fruto de procesos de negociación sumamente complicados que involucran a los accionistas, los directivos profesionales, los trabajadores y la población en general (a través del paquete de acciones del estado).

Volkswagen es un ejemplo extremo, pero ilustra de manera contundente el hecho de que las decisiones empresariales se adoptan de manera muy diferente a las decisiones personales. Sencillamente, no podremos entender la economía moderna si no somos conscientes al menos un poco de la complejidad de las decisiones empresariales.

La cooperativa como forma alternativa de propiedad y gestión de una

empresa

Algunas grandes empresas son *cooperativas* cuyos propietarios son usuarios (consumidores o ahorristas), empleados o unidades de negocio independientes más pequeñas.

La cadena de supermercados Coop, una *cooperativa de consumo*, es la segunda empresa minorista más grande de Suiza, y su homóloga Co-op es la quinta cadena de supermercados más grande del Reino Unido. Las cooperativas de consumo permiten a los consumidores obtener mejores precios acumulando su poder de compra y negociando descuentos con los distribuidores. Por supuesto, muchos minoristas, desde Walmart hasta Groupon, obtienen descuentos de los distribuidores agrupando a los consumidores, pero la diferencia radica en que las cooperativas pueden trasladar la mayor parte de esos descuentos directamente a los consumidores, ya que no deben repartir dividendos entre los accionistas porque simplemente no tienen.

La *cooperativa de crédito* es una cooperativa de ahorristas. Casi 200 millones de personas en el mundo entero son miembros de cooperativas de crédito. Algunos de los bancos más grandes del planeta, como el Rabobank holandés o el Crédit Agricole francés, son en realidad cooperativas de crédito. Ambos comenzaron como cajas de ahorro agrícolas.

Existen dos tipos de *cooperativa de producción*: las cooperativas de trabajadores, donde los empleados son los dueños, y las cooperativas de productores, propiedad de productores independientes que acuerdan hacer determinadas cosas juntos poniendo en común sus recursos.

La Corporación Cooperativa Mondragón, de España, tiene cerca de 70 000 socios-empleados que trabajan en más de cien cooperativas y un volumen anual de ventas de aproximadamente 19 000 millones de dólares (cifra correspondiente al año 2010^[2]). Es la séptima empresa más grande de España, tanto por sus ventas como por la cantidad de empleados. También es la cooperativa más grande del mundo. Otra cooperativa de trabajo famosa es la británica John Lewis Partnership, propietaria de los grandes almacenes John Lewis y los supermercados Waitrose (la sexta cadena de supermercados más grande del Reino Unido). Tiene un tamaño similar a la Corporación

Mondragón, con más de 80 000 socios y un volumen de ventas cercano a los 14 000 millones de dólares (la cifra corresponde al año 2011).

Los ejemplos más comunes de cooperativas de productores independientes que eligen trabajar juntos son las de productos lácteos, en que los granjeros son dueños de sus vacas pero procesan y venden conjuntamente la leche y los productos lácteos derivados (mantequilla, queso, etcétera). Arla (una cooperativa de productos lácteos sueco-danés que produce la mantequilla Lurpak y la leche sin lactosa Lactofree), Land O'Lake (una cooperativa de productos lácteos estadounidense con sede en Minnesota) y Amul (una cooperativa de granjeros indios) son los ejemplos más destacados.

Una persona, un voto: las reglas que rigen la toma de decisiones en las cooperativas

Por ser organizaciones colectivas, las cooperativas toman decisiones basándose en la regla «una persona, un voto», a diferencia de la regla «un dólar (una acción), un voto» que rige en las corporaciones. Esto da por resultado decisiones imposibles de imaginar en las empresas propiedad de accionistas.

La cooperativa Mondragón es famosa por su tabla salarial, según la cual el socio a cargo del puesto directivo más alto solo puede recibir un salario entre tres y nueve veces mayor que el salario mínimo percibido por el socio que realiza tareas manuales, quedando el porcentaje exacto sujeto a votación de los socios de cada cooperativa. Comparemos esto con los paquetes salariales de los altos directivos estadounidenses, que perciben sueldos por lo menos entre trescientas y cuatrocientas veces superiores al salario medio (no mínimo) de un trabajador⁽³⁶⁾. Algunas cooperativas incluso rotan los puestos de trabajo, de tal modo que todos adquieran experiencia en las distintas esferas de la empresa.

Muchos trabajadores ya no toman decisiones como individuos

En las economías modernas, algunos trabajadores ya no toman decisiones económicas como individuos, sino que están organizados en *sindicatos*. Al

permitir que los trabajadores negocien como grupo en vez de hacerlo como individuos que compitan entre sí, los sindicatos los ayudan a conseguir salarios más altos y mejores condiciones de trabajo^[3].

En algunos países a los sindicatos se los considera contraproducentes, ya que entorpecen cambios necesarios en la tecnología y la organización laboral, pero en otros son vistos como socios naturales de cualquier negocio. Se dice que cuando Volvo, la empresa automotriz sueca, compró la rama de Samsung dedicada a fabricar equipamiento pesado tras la crisis financiera del Sudeste Asiático de 1997, les pidió a los trabajadores que creasen un sindicato (Samsung tenía, y todavía tiene, una vergonzosa política «antisindical»). ¡Los directivos suecos no sabían cómo gestionar una empresa sin tener un sindicato con el que negociar las condiciones laborales!

Al igual que las cooperativas, los sindicatos son organizaciones colectivas en que las decisiones se adoptan respetando la regla «un miembro, un voto». Las decisiones sindicales tomadas en cada empresa suelen combinarse con las adoptadas por las centrales sindicales, como el COSATU (Congress of South African Trade Unions) sudafricano y el TUC (Trades Union Congress) británico. En muchos países hay varias centrales sindicales, generalmente divididas por lealtades religiosas y/o políticas. Por ejemplo, Corea del Sur tiene dos centrales sindicales y Francia, cinco.

En algunos países los sindicatos también se organizan según las industrias. Los más famosos son el IG Metall (Industriegewerkschaft Metall), el sindicato metalúrgico alemán, y el UAW (United Auto Workers), un sindicato de la industria automotriz estadounidense. En el caso de IG Metall, su influencia se extiende a las industrias relacionadas con la metalurgia (entre ellas, la importantísima industria automotriz) porque, al ser el sindicato más poderoso, sus acciones suelen marcar la pauta para el resto de los sindicatos.

Algunos sindicatos incluso participan en la planificación de las políticas nacionales

Varios países europeos —Suecia, Finlandia, Noruega, Islandia, Austria, Alemania, Irlanda y Holanda— reconocen explícitamente a los sindicatos como socios clave en la planificación de las políticas nacionales. En esos

países, los sindicatos desempeñan un papel relevante no solo en ámbitos «obvios», como los salarios, las condiciones de trabajo y la capacitación laboral, sino también en otros, como las políticas de bienestar, el control de la inflación y la reestructuración industrial.

En algunos países, ello obedece al hecho de que la inmensa mayoría de los trabajadores están sindicados. Aproximadamente el 70 por ciento de los trabajadores de Islandia, Finlandia y Suecia lo están; para verlo en perspectiva, la cantidad de trabajadores sindicados en Estados Unidos no supera el 11 por ciento. Sin embargo, el porcentaje de sindicación (conocido como «densidad sindical») no explica por sí solo esta situación. Por ejemplo, en Italia (alrededor del 35 por ciento) y Gran Bretaña (en torno al 25 por ciento) hay más trabajadores sindicados que en Alemania y Holanda (menos del 20 por ciento en ambos casos), pero los sindicatos italianos y británicos tienen mucha menos influencia en la planificación de las políticas nacionales que sus homólogos alemán u holandés. El sistema político (por ejemplo, si existe una relación fuerte o débil entre partidos políticos y sindicatos) y la cultura política (orientada al consenso o la confrontación) también importan.

El Estado es el actor económico más importante

En todos los países que no se encuentran en un estado virtual de anarquía (la República Democrática del Congo y Somalia en el momento de escribir este libro), el Estado es el actor económico más importante. Analizaré con mayor detalle su funcionamiento en el capítulo 11, por lo que ahora me limitaré a ofrecerles un panorama general del asunto.

En la mayoría de los países, el Estado es de lejos el empleador más grande; en algunos casos llega a dar trabajo a más del 25 por ciento de la fuerza laboral nacional⁽³⁷⁾. Su gasto equivale a entre el 10 y el 55 por ciento de la producción nacional, siendo el porcentaje generalmente más alto en los países más ricos que en los países más pobres. En muchos países el Estado posee y dirige empresas públicas. Estas suelen representar el 10 por ciento de la producción nacional, aunque pueden superar el 15 por ciento en países como Singapur y Taiwan. El Estado también afecta al comportamiento de otros actores económicos creando, cerrando y regulando mercados. Los ejemplos

respectivos son la creación del mercado de permisos de contaminación comercializables, la abolición de la esclavitud y diversas leyes relacionadas con los horarios y las condiciones de trabajo.

Cómo toman sus decisiones los estados: acuerdos, acuerdos (y grupos de presión)

El proceso de toma de decisiones de los estados es mucho más intrincado incluso que el de las corporaciones más grandes y con estructuras de propiedad más complejas. Eso se debe a que los estados hacen muchas más cosas que las empresas y tienen que ocuparse de muchos más actores con objetivos mucho más variados.

Cuando toman decisiones, ni siquiera los estados de partido único pueden ignorar los intereses de las minorías, como sí puede hacerlo la mayoría en una decisión empresarial. Excepto en los casos más extremos, como la Camboya de Pol Pot, las facciones políticas existen y la competencia entre ellas puede ser muy intensa, como ocurre actualmente en China.

El proceso de toma de decisiones es todavía más complejo en las democracias. En teoría, el partido mayoritario puede imponerle su voluntad al resto de la sociedad. A veces ocurre, pero en numerosos países la mayoría parlamentaria está integrada por coaliciones de partidos independientes, por lo que es necesario llegar constantemente a acuerdos. Todo el que haya visto las teleseries danesas *The Killing* o *Borgen* sabrá de qué estoy hablando.

Después de que los políticos hayan adoptado las grandes decisiones, los funcionarios o burócratas tienen que planificar y poner en práctica políticas detalladas. Estos funcionarios tienen sus propias reglas de decisión, que son jerárquicas —como las de las empresas— antes que deliberativas —como las de los parlamentos.

Los políticos y los burócratas son presionados por toda clase de grupos (llamados *lobbies*) para adoptar políticas particulares. Hay grupos que hacen campaña por una sola causa y que se centran en un tema concreto, como el medio ambiente, y los sindicatos también ejercen influencia directa sobre los políticos en algunos países. Sin embargo, las empresas son los más influyentes de todos. En algunos países, por ejemplo en Estados Unidos, que imponen

pocas restricciones al cabildeo, la influencia de las empresas es enorme. Jim Hightower, el famoso analista político estadounidense, indudablemente exageró (aunque no mucho) cuando dijo: «Ya no es necesario que las empresas presionen al gobierno. Ellas son el gobierno».

Organizaciones internacionales con dinero: el Banco Mundial, el FMI y otras

Algunas organizaciones internacionales son importantes porque —¿cómo decirlo?— tienen dinero. El Banco Mundial y otros bancos «regionales» multilaterales, la mayoría de ellos propiedad de los gobiernos de los países ricos, conceden préstamos a los países en desarrollo⁽³⁸⁾. Cuando prestan, ofrecen condiciones más favorables (tipos de interés más bajos, plazos de devolución más largos) que los bancos del sector privado. El Fondo Monetario Internacional (FMI) concede préstamos a gran escala y a corto plazo a países en crisis financieras que no pueden pedir prestado a la banca privada.

El Banco Mundial, el FMI y otras instituciones financieras multilaterales similares exigen que los países deudores adopten determinadas políticas económicas. Es algo sabido que todos los prestamistas imponen condiciones a sus préstamos, pero el Banco Mundial y el FMI son particularmente criticados por imponer condiciones que los países ricos consideran buenas y viables en vez de aquellas que realmente ayudarían a los países deudores. Esto ocurre porque son corporaciones que se rigen por la regla «un dólar, un voto». La mayoría de sus acciones pertenecen a los países ricos, de modo que son ellos quienes deciden qué conviene hacer. Más importante aún, Estados Unidos tiene poder de veto (*de facto*) en el Banco Mundial y el FMI, ya que las decisiones más importantes requieren una mayoría del 85 por ciento, y, por esas cosas de la vida, Estados Unidos posee el 18 por ciento de las acciones.

Organizaciones internacionales que establecen reglas: la OMC y el Banco de Pagos Internacionales (BPI)

Algunas organizaciones internacionales tienen poder porque establecen

reglas^[4]. Un ejemplo es el Banco de Pagos Internacionales (BPI), que establece reglas internacionales para las regulaciones financieras. Aun así, la más importante de lejos de todas estas organizaciones internacionales que establecen reglas es la Organización Mundial del Comercio (OMC).

La OMC establece reglas para las interacciones económicas mundiales, incluidos el comercio internacional, las inversiones internacionales e incluso la protección transfronteriza de los derechos de propiedad intelectual, como las patentes y los derechos de autor. Es —y esto es sumamente importante— la única organización internacional basada en la regla «un país, un voto». Por lo tanto, en teoría los países en desarrollo, que tienen ventaja numérica, deberían dictar cómo se hacen las cosas en la OMC. Desafortunadamente, en la práctica casi nunca se vota. Los países ricos utilizan toda clase de artimañas informales (por ejemplo, amenazas apenas veladas de reducir la ayuda exterior a los países pobres que no cooperen con ellos) para evitar la votación.

Las que promueven ideas: los organismos de las Naciones Unidas y la OIT

Algunas organizaciones internacionales influyen sobre nuestra vida económica porque otorgan legitimidad a ciertas ideas. Varios organismos de las Naciones Unidas (ONU) pertenecen a esta categoría.

La Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), por ejemplo, fomenta el desarrollo de la industria; el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) promueve la reducción de la pobreza a escala mundial, y la OIT (Organización Internacional del Trabajo)^[5] defiende los derechos de los trabajadores.

Estas organizaciones promueven sus causas sobre todo ofreciendo un foro para el debate público de temas de sus respectivos ámbitos y proporcionando cierta asistencia técnica a los países que deseen poner en práctica sus ideas. A veces emiten declaraciones o elaboran convenios, pero la adhesión a ellas es voluntaria y por lo tanto tienen muy poco poder. Por ejemplo, prácticamente ninguna de las naciones receptoras de inmigrantes firmó el convenio de la OIT que protege los derechos de los trabajadores extranjeros (pero no podemos esperar que los pavos y los lechones voten a favor de la Navidad, como dicen

algunos).

Al no contar con dinero ni poder para establecer las reglas, las causas que promueven estas organizaciones tienen mucha menos fuerza e influencia que las que integran la agenda del FMI, el Banco Mundial y la OMC.

Ni siquiera los individuos son lo que se supone que son

Las teorías económicas individualistas interpretan erróneamente la realidad del proceso de toma de decisiones económicas subestimando, o incluso ignorando por completo, el papel de las organizaciones. Peor aún: ni siquiera son capaces de comprender a las personas.

El individuo dividido: las personas tienen «múltiples yoes»

Los economistas individualistas hacen hincapié en que el individuo es la unidad social más pequeña y es irreductible. Obviamente, en el sentido físico lo es, pero los filósofos, los psicólogos e incluso algunos economistas vienen debatiendo desde hace tiempo si puede considerarse al individuo una entidad indivisible.

No es necesario que las personas sufran un trastorno multipolar para que alberguen preferencias divergentes. Este problema del *yo múltiple* es bastante común. Aunque el término no nos resulte familiar, es algo que la mayoría de nosotros hemos experimentado.

Con frecuencia vemos a una misma persona comportarse de manera completamente diferente bajo circunstancias distintas. Un hombre puede ser muy egoísta a la hora de compartir las tareas domésticas con su esposa, pero puede también estar dispuesto a dar la vida por sus camaradas en una guerra. Esto ocurre porque las personas desempeñan múltiples papeles en sus vidas, los de esposo y soldado de infantería en el ejemplo antes citado. Se espera que actúen de manera diferente según los distintos papeles, y es lo que hacen.

A veces esto es producto de una voluntad débil; decidimos hacer algo en el futuro, pero somos incapaces cuando llega el momento. Esta peculiaridad les molestaba tanto a los filósofos de la antigua Grecia que incluso inventaron una

palabra para designarla, *akrasia*. Por ejemplo, decidimos llevar un estilo de vida más saludable, pero nuestra fuerza de voluntad sucumbe con solo ver un postre tentador. En previsión de que suceda esto, podemos pergeñar trucos para impedir que nuestro «otro yo» triunfe sobre nosotros, como cuando Ulises pidió a sus marineros que lo ataran al mástil del barco para no dejarse seducir por el canto de las sirenas. Anunciamos al comienzo de la cena que estamos a dieta y que no vamos a tomar postre para evitar pedirlo luego, por miedo a quedar mal (siempre podremos compensar la abstinencia con unas cuantas galletas de chocolate cuando regresemos a casa).

El individuo integrado: las sociedades moldean a las personas

El problema del yo múltiple muestra que los individuos no son átomos porque pueden dividirse todavía más. Tampoco son átomos porque no son claramente separables de otros individuos.

Los economistas de la tradición individualista no se preguntan de dónde proceden las preferencias individuales. Las tratan como un dato definitivo, surgido del interior de los individuos «soberanos». Esta idea la expresa sucintamente la máxima «*De gustibus non est disputandum*» («Sobre gustos no hay nada escrito»).

No obstante, es nuestro entorno social —la familia, el barrio, la escuela, la clase social, etcétera— el que moldea nuestras preferencias. Al provenir de diferentes entornos, no solo consumimos cosas diferentes sino que deseamos cosas diferentes. Este proceso de *socialización* implica que no podemos tratar a los individuos como átomos separables. Los individuos están —por usar un término de moda— «integrados» en sus sociedades. Si los individuos son producto de su sociedad, entonces Margaret Thatcher erró por completo el tiro cuando dijo aquella famosa (o más bien infame) frase: «La sociedad no existe. Existen individuos, hombres y mujeres, y existen familias». El individuo no puede existir sin la sociedad.

En una escena de *Enano rojo*, una comedia de ciencia ficción de culto emitida por la BBC en los años ochenta, Dave Lister, el protagonista de la serie —un haragán de clase obrera oriundo de Liverpool—, confiesa embargado por la culpa que una vez estuvo en una vinoteca, como si hubiera

cometido un delito (es cierto que algunos de sus amigos lo habrían llamado «traidor de clase» por eso). Algunos jóvenes de las clases bajas británicas, incluso tras varias décadas de políticas gubernamentales que estimulan su acceso a la educación universitaria, siguen creyendo que las «unis» no son para ellos, y en la mayoría de las sociedades, las mujeres han sido predispuestas a creer que las profesiones «duras» —las ciencias, la ingeniería, el derecho y la economía— no están hechas para ellas.

En la literatura y el cine —*My Fair Lady* (versión cinematográfica de la obra *Pigmalión*, de George Bernard Shaw), *Educando a Rita*, de Willy Russell (pieza teatral y película), y *La gloire de mon père*, de Marcel Pagnol (libro y película)— persiste el tópico de que la educación, y la exposición resultante a estilos de vida diferentes, nos aparta de nuestra gente. Uno termina queriendo cosas distintas de las que ellos quieren... y de las que uno mismo quiso en el pasado.

Por supuesto, las personas tienen libre albedrío y pueden hacer elecciones —y de hecho las hacen— que vayan contra lo que supuestamente desean y eligen según su origen y formación, como hace Rita cuando decide cursar estudios universitarios en *Educando a Rita*. Pero nuestro entorno influye poderosamente sobre nosotros, y en cierto modo determina quiénes somos, qué queremos y qué elegimos hacer. Los individuos son producto de sus sociedades.

El individuo impresionable: las personas son deliberadamente manipuladas por otras

Nuestras preferencias no solo son moldeadas por el entorno; con frecuencia son deliberadamente manipuladas por otras personas que quieren que pensemos y actuemos como ellas desean. Todos los aspectos de la vida humana —la propaganda política, la educación, las enseñanzas religiosas, los medios de comunicación— implican necesariamente un cierto grado de manipulación.

El ejemplo más conocido es la publicidad. Algunos economistas, inspirándose en los escritos de George Stigler —un destacado economista de los años sesenta y setenta, fervoroso partidario del libre mercado—, han

argumentado que la publicidad consiste básicamente en ofrecer información sobre la existencia, el precio y los atributos de diversos productos antes que en la manipulación de las preferencias. Sin embargo, la mayoría de los economistas están de acuerdo con el libro seminal de John Kenneth Galbraith *La sociedad opulenta*, publicado en 1958, cuando dice que la publicidad tiende a hacer que los consumidores potenciales deseen un producto más ansiosamente de lo que lo desearían en otras circunstancias; o que incluso deseen cosas que hasta el momento no sabían que necesitaban.

Los anuncios publicitarios pueden asociar un producto con una celebridad, un equipo deportivo (¿qué empresas lucen sus logos en las camisetas de su equipo favorito de fútbol o de béisbol?) o un estilo de vida suntuoso. Pueden servirse de los resortes de la memoria, que funcionan en el subconsciente. Pueden ser emitidos en los horarios en que los espectadores están más receptivos (por eso se ve obligado a ver publicidad televisiva de tentempiés y aperitivos alrededor de las nueve o las diez de la noche). Y tampoco olvidemos el lugar que ocupan los productos en el cine, algo salvajemente satirizado en la película *El show de Truman*; todavía recuerdo Mococoa, hecho con «granos de cacao naturales provenientes de las cuestas más empinadas del monte Nicaragua».

Las preferencias individuales también son manipuladas a una escala más fundamental mediante la propagación de las ideologías de libre mercado por quienes quieren ver minimizadas las restricciones a su sed de beneficios (con lo que volvemos, una vez más, al ámbito de las ideas políticas). Las empresas y los individuos ricos generalmente financian *think tanks* que elaboran ideas a favor del mercado, como la Fundación Heritage en Estados Unidos y el Institute of Economic Affairs en el Reino Unido. Donan fondos de campaña a los políticos y los partidos que abogan por el mercado, y algunas grandes compañías utilizan el gasto publicitario para beneficiar a los medios favorables a los negocios.

Cuando los pobres finalmente se convencen de que son pobres por su culpa, de que quienes amasan fortunas seguramente es que se lo merecen y de que ellos también podrían hacerse ricos si se esforzaran un poco, la vida se vuelve más fácil para los ricos. Los pobres, a menudo contra sus propios intereses, exigen menos impuestos redistributivos, menos gasto social, menos

regulación para los negocios y menos derechos laborales.

Las preferencias individuales —no solo las de los consumidores, sino también las de los contribuyentes, trabajadores y votantes— pueden ser deliberadamente manipuladas, y con frecuencia lo son. Los individuos no son esas entidades «soberanas» que describen las teorías económicas individualistas.

El individuo complejo: las personas no son solamente egoístas

Las teorías económicas individualistas dan por sentado que las personas son egoístas. Al combinarlas con el supuesto de la racionalidad, se llega a la conclusión de que debemos dejar que los individuos hagan lo que se les antoje; saben muy bien lo que es mejor para ellos y cómo alcanzar sus metas.

Economistas, filósofos, psicólogos y otros científicos sociales vienen cuestionando desde hace siglos el supuesto del individuo egoísta y autocentrado. Se ha escrito mucho al respecto y muchos puntos son bastante oscuros, aunque importantes desde una perspectiva teórica. Atengámonos, entonces, a los puntos principales.

El egoísmo es definido de una manera demasiado simplista, basándose en el supuesto implícito de que las personas son incapaces de reconocer las consecuencias sistémicas y a largo plazo de sus acciones. Sin embargo, cabe recordar que algunos capitalistas europeos del siglo XIX pidieron que se prohibiera el trabajo infantil, a pesar de que dicha prohibición reduciría sus beneficios. Comprendieron que la explotación continua de niños sin educación rebajaría la calidad de la fuerza de trabajo y, a largo plazo, terminaría por perjudicar a todos los capitalistas (ellos mismos incluidos). En otras palabras, las personas pueden perseguir el *interés propio de modo consciente*, y de hecho lo hacen.

A veces somos generosos sin rodeos. La gente se preocupa por el prójimo y actúa contra sus intereses propios para ayudar a otros. Muchas personas hacen donaciones a instituciones de caridad, trabajan como voluntarios en actividades filantrópicas y ayudan a desconocidos en problemas. Un bombero entra en una casa en llamas para salvar a una anciana atrapada dentro y un transeúnte salta al mar embravecido para rescatar a un niño que se ahoga aun

sabiendo que pueden morir en el intento. Las muestras de altruismo humano son incontables. Solo quienes están cegados por la creencia en el modelo del individuo egoísta y autocentrado intentarán ignorarlas^[6].

Los seres humanos son complejos. Sí, la mayoría de las personas son egoístas y autocentradas la mayor parte del tiempo, pero también se mueven por patriotismo, solidaridad de clase, altruismo, sentido de la equidad (o de la justicia), integridad, compromiso ideológico, sentido del deber, empatía, amistad, amor, búsqueda de la belleza, pura curiosidad y muchas otras cosas más. El solo hecho de que existan tantas palabras diferentes para describir las motivaciones humanas da fe de que somos, en efecto, criaturas complejas.

El individuo inepto: las personas no son muy racionales que digamos

Las teorías económicas individualistas asumen que los individuos son racionales; es decir, que conocen todos los posibles estados del mundo en el futuro, hacen complicados cálculos sobre la probabilidad de cada uno de esos estados y saben exactamente cuáles son sus preferencias al respecto, y por lo tanto eligen el mejor curso de acción posible cada vez que deben tomar una decisión. Una vez más, eso implica que deberíamos permitir que la gente sea como es, puesto que cada uno «sabe lo que hace».

El modelo económico individualista presupone un tipo de racionalidad que nadie posee; Herbert Simon la llamaba «racionalidad olímpica» o «hiperracionalidad». El argumento usual es que no importa que los supuestos subyacentes a una teoría respondan o no a la realidad, siempre y cuando el modelo acierte en su predicción de los acontecimientos. Hoy por hoy este tipo de argumento suena a hueco, puesto que una teoría económica que postula la hiperracionalidad, la llamada «hipótesis del mercado eficiente», desempeñó un papel clave en la crisis financiera mundial de 2008 al llevar a los planificadores políticos a creer que los mercados financieros no necesitaban regulación alguna.

El problema, en otras palabras, radica en que los seres humanos no somos muy racionales; o, mejor dicho, en que solo tenemos una racionalidad acotada⁽³⁹⁾. La lista de comportamientos no racionales es interminable. Con demasiada facilidad nos dejamos llevar por los instintos y las emociones a la

hora de tomar decisiones (la ilusión, el pánico, el instinto gregario, etcétera). Nuestras decisiones se ven profundamente afectadas por el «encuadre» de la cuestión cuando en realidad no debería ser así; es decir, podemos tomar decisiones diferentes respecto de un mismo problema en función de la forma en que sea presentado. Tendemos a reaccionar exageradamente ante la nueva información y a reaccionar apenas ante la información ya conocida, algo que se observa con mucha frecuencia en los mercados financieros. Normalmente actuamos de acuerdo con un sistema de pensamiento intuitivo, heurístico (de atajos), que da por resultado un pensamiento lógico pobre. Sobre todo, padecemos de un exceso de confianza en nuestra racionalidad.

Conclusiones: solo los individuos imperfectos pueden hacer elecciones reales

Un resultado paradójico de ver a las personas como seres muy imperfectos — dotados de una racionalidad limitada, motivaciones complejas y contrapuestas, credulidad, condicionamientos sociales e incluso contradicciones internas— es que, con ello, los individuos cuentan más en vez de menos.

Si admitimos que los individuos son producto de la sociedad, valoraremos más la libertad de decisión de quienes realizan elecciones contrarias a las convenciones sociales, las ideologías dominantes o sus orígenes de clase. Si aceptamos que la racionalidad humana es limitada, valoraremos más las iniciativas de los emprendedores que se embarcan en proyectos «irracionales» aunque todos los demás piensen que serán un fracaso (y que, cuando son un éxito, pasan a llamarse «innovación»). En otras palabras, solo si admitimos la naturaleza imperfecta de los seres humanos podremos hablar de elecciones «reales», no de las elecciones vacías que estamos destinados a realizar en un mundo de individuos perfectos, donde siempre sabemos cuál es el mejor curso de acción.

Resaltar la importancia de las elecciones «reales» no equivale a sugerir que podemos escoger lo que nos venga en gana. Los manuales de autoayuda intentarán convencerlo de que usted puede hacer o ser cualquier cosa que

elija, pero las opciones que tenemos a nuestra disposición (o *menú de opciones*) son casi siempre muy limitadas. Esto podría deberse a la exigüidad de recursos que conllevan; como señaló Karl Marx sin ponerle paños fríos al asunto, los trabajadores de los albores del capitalismo solo podían elegir entre trabajar ochenta horas semanales en condiciones durísimas o morir de hambre porque carecían de medios independientes para satisfacer sus necesidades. El limitado menú de opciones también podría deberse, como argumenté antes, a que nos han enseñado a limitar el alcance de lo que deseamos y lo que creemos posible a través del proceso de socialización y la manipulación deliberada de nuestras preferencias.

Como todas las grandes novelas y películas, el mundo económico real está poblado por personajes complejos y defectuosos, ya se trate de individuos o de organizaciones. Teorizar sobre ellos (o sobre cualquier cosa) requiere, por supuesto, cierto grado de generalización y simplificación, pero cabe señalar que las teorías económicas dominantes han llevado al extremo su misión simplificadora.

Solo cuando tengamos en cuenta la naturaleza multifacética y limitada de los individuos, reconociendo al mismo tiempo la importancia de las grandes organizaciones con estructuras y mecanismos de decisión internos complejos, podremos elaborar teorías que nos permitan entender la complejidad de las decisiones económicas en el mundo real.

Otras lecturas

- G. Akerlof y R. Shiller, *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy and Why It Matters for Global Capitalism*, Princeton, Princeton University Press, 2009. [Hay trad. cast.: *Animal Spirits. Cómo influye la psicología humana en la economía*, Barcelona, Gestión 2000, 2009].
- J. Davis, *The Theory of the Individual in Economics: Identity and Value*, Londres, Routledge, 2003.
- B. Frey, *Not Just For the Money: An Economic Theory of Personal*

- Motivation*, Cheltenham, Edward Elgar, 1997.
- J. K. Galbraith, *The New Industrial State*, Londres, Deutsch, 1972. [Hay trad. cast.: *El nuevo Estado industrial*, Barcelona, Ariel, 1984].
- F. von Hayek, *Individualism and Economic Order*, Londres, Routledge y Kegan Paul, 1976.
- D. Kahneman, *Thinking, Fast and Slow*, Londres, Penguin, 2012. [Hay trad. cast.: *Pensar rápido, pensar despacio*, Barcelona, Debate, 2012].
- H. Simon, *Reason in Human Affairs*, Oxford, Basil Blackwell, 1983.
- P. Ubel, *Free Market Madness: Why Human Nature Is at Odds with Economics —and Why It Matters*, Boston, MA, Harvard Business School Press, 2009.

SEGUNDO INTERLUDIO

Seguir adelante...

La primera parte del libro versa sobre «familiarizarse» con la economía. Hemos analizado qué es la economía (el estudio de la actividad económica), qué es la actividad económica, cómo nuestra economía ha llegado a ser lo que actualmente es, cuántas maneras diferentes hay de estudiarla y quiénes son los principales actores económicos.

Puesto que ya nos hemos «familiarizado» con la economía, pasemos a investigar cómo podemos «utilizarla» para comprender la actividad económica en el mundo real.

SEGUNDA PARTE

Usar la economía

CAPÍTULO 6

«¿Cuántos quieren que sean?»

PRODUCCIÓN, RENTA Y FELICIDAD

CUÁNDO: En algún momento de la década de 1930.

DÓNDE: Las oficinas del Gosplan, la autoridad de planificación central de la URSS.

QUÉ: Entrevista para el puesto de responsable de estadísticas.

La comisión entrevistadora le pregunta al primer candidato: «¿Cuántos son dos más dos, camarada?». Él responde: «Cinco».

El presidente de la comisión entrevistadora sonríe con indulgencia y dice: «Camarada, valoramos muchísimo su entusiasmo revolucionario, pero necesitamos a alguien que sepa contar para que ocupe este puesto». El candidato es invitado a retirarse con toda amabilidad.

La respuesta del segundo candidato es: «Tres». El integrante más joven de la comisión entrevistadora se levanta como un resorte de la silla y grita: «¡Arresten a este hombre! ¡No podemos tolerar esta clase de propaganda antirrevolucionaria que subestima nuestros logros!». Los guardias se llevan a rastras al segundo candidato.

Cuando le hacen la misma pregunta, el tercer candidato responde: «Cuatro, por supuesto». Otro integrante de la comisión, con aspecto de profesor, lo sermonea sobre las limitaciones de la ciencia burguesa, obsesionada con la lógica formal. El candidato baja la cabeza avergonzado y abandona la sala.

Finalmente contratan al cuarto candidato para ocupar el puesto.

¿Cuál fue su respuesta?

«¿Cuántos quieren que sean?».

Producción

El producto interior bruto o PIB

Las cifras de la producción nacional rara vez se «cocinan» descaradamente, ni siquiera en los países socialistas, excepto en los contextos políticos más extremos, como los primeros tiempos de la dictadura de Stalin o el Gran Salto Adelante de Mao Zedong en China. No obstante, sería un error pensar que podemos calcular la producción económica, o cualquier otra cifra relacionada con la economía, como se hace en las ciencias naturales, por ejemplo en la física o la química.

La medida favorita de los economistas para calcular la producción es el *producto interior bruto* o PIB. A grandes rasgos, el PIB es el valor monetario total de lo que se ha producido en un país durante un período de tiempo determinado; generalmente un año, pero también podría ser un trimestre o incluso un mes.

Digo «a grandes rasgos» porque es necesario definir «lo que se ha producido». Para calcular el PIB, se mide la producción en función de su *valor añadido*. El valor añadido es el valor de lo producido por un productor menos los insumos intermedios que ha utilizado. Una panadería puede ganar 150 000 libras anuales vendiendo pan y pasteles de hojaldre, pero si ha pagado 100 000 libras para comprar diversos *insumos intermedios* — materias primas (harina, mantequilla, huevos, azúcar), combustible, electricidad, etcétera— solo habrá añadido 50 000 libras de valor a esos insumos.

Si no restásemos el valor de los insumos intermedios y simplemente sumáramos los productos finales de todos los productores, duplicaríamos, triplicaríamos y multiplicaríamos algunos componentes, inflando así la producción real. El panadero compró la harina en un molino, de modo que si sumáramos lo producido por el panadero y el molinero, estaríamos contando dos veces la harina que compró el primero. El molinero le compró el trigo a un agricultor, así que si sumásemos el producto del agricultor a lo producido

por el panadero y el molinero, estaríamos contando por triplicado el porcentaje de la producción de trigo que el agricultor le vendió al molinero y luego este le vendió al panadero en forma de harina. Solo contando el valor «añadido» podemos medir el verdadero tamaño de la producción⁽⁴⁰⁾.

¿Y a qué alude la palabra «bruto» en «PIB»? Significa que todavía no hemos restado algo que podría haber sido retirado de la partida general, como cuando una lata de atún especifica el peso bruto y el peso neto (es decir, el peso del pescado sin el aceite o la salsa de tomate). En este caso, ese algo son las partes usadas de los *bienes de capital* (también llamados *capital fijo*); básicamente la maquinaria, por lo que en nuestro ejemplo se trataría del horno, la máquina de amasar y la rebanadora de pan del panadero. Los bienes de capital, o maquinaria, no se «consumen» ni se incorporan a la producción de la misma manera en que la harina es incorporada al pan, pero su valor económico disminuye con el uso; esto se conoce como *depreciación*. Cuando restamos el uso y el desgaste de las máquinas del PIB, obtenemos el *producto interior neto* o PIN.

El producto interior neto o PIN

Dado que incluye todo lo que se ha utilizado en la producción —insumos intermedios e insumos en forma de bienes de capital—, el PIN ofrece una imagen más precisa que el PIB de lo producido por la economía. Sin embargo, tendemos a usar el PIB en vez del PIN porque no se acordó una manera específica de calcular la depreciación (basta decir que existen varias maneras en pugna), lo que vuelve bastante tramposa la definición de la «N» del PIN.

Entonces, ¿y la letra «I» del PIB? «Interior» significa, en este caso, todo lo que está dentro de las fronteras de un país. No todos los productores de un país son ciudadanos nativos o empresas registradas en él. Visto desde el otro lado, no todos los productores producen en su país natal; las empresas tienen fábricas en el extranjero y las personas consiguen trabajo en otros países. La cifra que mide todo lo producido por nuestros compatriotas (incluidas las empresas), no lo producido dentro de las fronteras de nuestro país, se llama *producto nacional bruto* o PNB.

El producto nacional bruto o PNB

El PIB y el PNB son más o menos idénticos en Estados Unidos y Noruega. En Canadá, Brasil y la India, con muchas empresas extranjeras operando dentro de sus fronteras y pocas firmas nacionales produciendo en otros países, el PIB puede llegar a ser un 10 por ciento más grande que el PNB. En los casos de Suecia y Suiza, que tienen más empresas nacionales operando en el extranjero que empresas extranjeras dentro de sus fronteras, el PNB es más grande que el PIB, alrededor del 2,5 y el 5 por ciento respectivamente (las cifras corresponden al año 2010).

El PIB se usa más que el PNB porque, a corto plazo, es el indicador más certero del nivel de las actividades productivas dentro de un país. Pero el PNB es un mejor índice de la fortaleza de una economía a largo plazo.

Un país puede tener un PIB (PNB) más alto que otro, pero eso puede deberse simplemente a que tiene más habitantes. Por eso es imprescindible analizar las cifras per cápita (por cabeza, o por persona si así lo prefiere) del PIB o el PNB para saber cuán productiva es una economía. En realidad es un poco más complicado, pero podemos dejarlo así; si están interesados en el asunto, lean la nota de pie de página⁽⁴¹⁾.

Limitaciones del PIB y el PNB

Una limitación crucial de estos indicadores es que valoran lo producido a precios de mercado. Dado que muchas actividades económicas tienen lugar fuera del mercado, es necesario calcular de algún modo el valor de esa producción (la palabra técnica es «imputar»). Por ejemplo, muchos agricultores de los países en desarrollo practican agricultura de subsistencia, es decir, consumen la mayor parte del alimento que producen. Por lo tanto, necesitamos estimar esa cantidad e imputar valores de mercado a lo que esos agricultores produjeron pero no vendieron en el mercado (y consumieron ellos mismos). O, en el caso de las personas que viven en una casa de la que son propietarios, imputamos el valor de los «servicios de vivienda» involucrados, como si los dueños de la casa se estuvieran pagando un alquiler a sí mismos según los precios de mercado. A diferencia de los productos con los que se

comercia a través de los mercados, la imputación de valores de mercado a productos no comercializados implica hacer conjeturas, lo cual resta precisión a las cifras.

Peor aún: existe un tipo particular de producción no comercializada cuyo valor ni siquiera se imputa. El trabajo doméstico —cocinar, limpiar, cuidar a los niños y los ancianos, etcétera— simplemente no cuenta como parte del PIB o el PNB. La «broma» clásica entre los economistas es que una buena manera de reducir el PNB es casarse con la empleada doméstica. La excusa más usual es que resulta difícil imputar valores al trabajo doméstico, pero es un argumento que no se sostiene en pie; después de todo, imputamos valores a toda clase de actividades económicas no sujetas a comercio, entre ellas residir en nuestra propia casa. Dado que la mayor parte de las tareas domésticas las realizan mujeres, al trabajo femenino se lo infravalora profundamente como resultado de esta práctica. Muchas estimaciones consideran que el valor del trabajo doméstico equivale a aproximadamente el 30 por ciento del PIB.

LAS CIFRAS DE LA VIDA REAL

¿Por qué es necesario conocer las «cifras de la vida real»?

A pesar de la impresión generalizada de que es una cuestión de «números», la economía, tal como hoy se enseña, más bien anda corta de cifras. Es habitual que los licenciados en economía ignoren cifras económicas «obvias» como el PIB o la cantidad media de horas trabajadas en su propio país.

Lo cierto es que no hay manera de recordar tantos números. En la era de internet ni siquiera es necesario recordar algunos, ya que es muy fácil buscarlos. Pero creo que es importante que mis lectores se familiaricen con algunas «cifras de la vida real», aunque solo sea para saber cuáles deben buscar. Más importante aún, necesitan formarse una idea de cómo es nuestro mundo económico en la realidad; cuando aludimos al PIB de China, ¿estamos hablando de centenares de miles de millones o de decenas de billones de dólares? ¿Estamos hablando del 15 o del 30 por ciento cuando decimos que Sudáfrica tiene una de las tasas de desempleo más altas del mundo? Cuando afirmamos que un elevado porcentaje de los ciudadanos indios viven en la pobreza, ¿hablamos del 20 o del 40 por ciento? Así pues, tanto en este

capítulo como en los siguientes incluiré una selección de las cifras económicas más importantes de la vida real.

La mayor parte de la producción mundial corresponde a un pequeño número de países

En 2010, el PIB mundial —según los datos del Banco Mundial— fue de aproximadamente 63,4 billones de dólares. Las cinco economías más grandes en función del PIB fueron las de Estados Unidos (22,7 por ciento de la economía mundial), China (9,4 por ciento), Japón (8,7 por ciento), Alemania (5,2 por ciento) y Francia (4 por ciento⁽⁴²⁾). Por lo tanto, estas cinco economías representaron la mitad de la producción mundial.

También en 2010, los «países de renta alta» según la clasificación del Banco Mundial (países con una renta per cápita superior a 12 276 dólares) tuvieron un PIB conjunto de 44,9 billones de dólares⁽⁴³⁾, y representaron el 70,8 por ciento de la economía mundial. El resto del mundo, el mundo en desarrollo, tuvo un PIB conjunto de 18,5 billones de dólares, equivalente al 29,2 por ciento del PIB mundial. Sin embargo, dos tercios (el 66,6 por ciento) de esos 18,5 billones de dólares correspondieron a las cinco economías en desarrollo más grandes: China, Brasil, India, Rusia y México⁽⁴⁴⁾. El resto del mundo en desarrollo, con un PIB conjunto de 6,3 billones de dólares, representó menos del 10 por ciento de la economía mundial.

La mayoría de las economías en desarrollo producen porcentajes mínimos —digo mínimos— de lo que producen los países ricos

El PIB típico de los países en vías de desarrollo pequeños y muy pobres (5-10 millones de habitantes), como la República Centroafricana o Liberia, asciende a entre 1000 y 2000 millones de dólares, o 0,001 y 0,002 billones de dólares. Esto no alcanza a ser ni siquiera el 0,01 por ciento del PIB de Estados Unidos, que fue de 14,4 billones de dólares en el año 2010.

Los treinta y cinco países de renta baja según la clasificación del Banco Mundial (países con un PIB per cápita inferior a 1005 dólares en 2010) tuvieron un PIB conjunto de 0,42 billones de dólares ese mismo año. Esto

equivale al 0,66 por ciento de la economía mundial o al 2,9 por ciento de la economía estadounidense.

Incluso los países en desarrollo más grandes y de renta media (30-50 millones de habitantes), como Colombia o Sudáfrica, pueden tener un PIB de entre 300 000 y 400 000 millones de dólares. Se trata de un PIB similar al de un estado estadounidense de tamaño medio, como por ejemplo Washington o Minnesota.

En términos de cifras de PIB per cápita, pues, tenemos un amplio abanico. Dado que estas cifras son similares —en realidad idénticas en teoría, aunque no necesariamente en la práctica— a las de la renta per cápita que hemos analizado brevemente, bastará con decir que estamos hablando de diferenciales superiores a 500 veces.

Renta

La renta interior bruta o RIB

Se dice que el PIB es una suma de las rentas, en vez de una suma de las diferentes producciones, cuando a todos los involucrados en la actividad económica se les paga por su contribución (el que las retribuciones sean «justas» ya es harina de otro costal). Por volver al ejemplo del panadero, tras haber pagado la harina, los huevos y otros insumos intermedios, la panadería dividirá su valor añadido entre los salarios de los trabajadores, los beneficios de los accionistas, el pago de los intereses de algún préstamo que haya solicitado y los impuestos indirectos incluidos automáticamente en los ingresos generados (es decir, el impuesto sobre el valor añadido —IVA— o el impuesto sobre las ventas).

La suma de estas rentas recibe el nombre de *renta interior bruta* o RIB. En teoría, la RIB debería ser idéntica al PIB, puesto que no es sino una manera diferente de sumar las mismas cosas. Pero en la práctica no es así, ya que parte de la información utilizada para ambos es recabada a través de canales diferentes.

La renta nacional bruta o RNB y la RNB per cápita

La *renta nacional bruta* (RNB) es a la *renta interior bruta* (RIB) lo que el PNB es al PIB. La RNB es el resultado de la suma de las rentas de los ciudadanos de un país, no de las de quienes producen dentro de las fronteras de ese país (que constituye la RIB). El Banco Mundial publica el PIB y la RNB en vez del PNB y la RIB, seguramente porque considera que la renta, como indicador de los ingresos, puede medirse mejor en función de la nacionalidad de quienes la perciben, mientras que el producto, como indicador de lo producido, puede medirse mejor en función del lugar donde se desarrollan las actividades.

Muchos piensan que la renta per cápita, usualmente medida en función de la RNB (o su equivalente para la producción, el PNB) per cápita, es el mejor indicador para calcular el nivel de vida de un país. Pero decir que es el mejor no equivale a decir que sea lo suficientemente bueno.

Un problema obvio es que la RNB per cápita solo mide la renta media. Pero la media puede ocultar una variación mucho más grande entre diferentes individuos y grupos en un país que en otro. Por ofrecer un ejemplo numérico simple, los países A y B pueden tener ambos una renta per cápita de 5000 dólares y diez habitantes (por consiguiente, una RNB de 50 000 dólares cada uno), pero en el país A puede haber una persona con unos ingresos de 45 500 dólares y nueve personas con rentas de 500 dólares cada una, mientras que en el país B puede haber nueve personas con rentas de 4500 dólares cada una y una persona con unos ingresos de 9500 dólares. En este caso, la renta de 5000 dólares per cápita constituye una descripción relativamente precisa del nivel de vida del país B, pero completamente errónea en lo que atañe al país A. Por utilizar términos más técnicos, cabría decir que la renta media es un indicador relativamente preciso del nivel de vida en aquellos países donde la distribución de la renta es más equitativa. (Ahondaremos en el tema en el capítulo 9).

Ajustes para diferentes niveles de precios: la paridad del poder adquisitivo

Un ajuste importante al que con bastante frecuencia se somete a las cifras de la

RNB (o el PIB) tiene que ver con la existencia de diferentes niveles de precios en países distintos. El tipo de cambio flexible (es decir, de mercado) entre la corona danesa y el peso mexicano puede ser de 1 corona = 2,2 pesos mexicanos, pero con 2,2 pesos mexicanos se pueden comprar más bienes y servicios en México que con 1 corona en Dinamarca (dentro de poco explicaré por qué). Por lo tanto, el tipo de cambio oficial entre la corona danesa y el peso mexicano subestima el nivel de vida en el país americano.

El problema radica en que los tipos de cambio flexibles los determinan en gran medida la oferta y la demanda de bienes y servicios comercializables internacionalmente, como los teléfonos móviles Galaxy o los servicios bancarios internacionales, mientras que lo que puede comprar una suma de dinero en un país en particular viene determinado por los precios de todos los bienes y servicios, incluidos aquellos que no son comercializables internacionalmente, como ir a comer a un restaurante o tomar un taxi^[1].

Para resolver este problema, a los economistas se les ocurrió crear un «dólar internacional». Basada en la idea de la *paridad del poder adquisitivo* o PPA —es decir, calcular el valor de una moneda según la cantidad de un conjunto de bienes y servicios (conocidos como «cesta de la compra») que pueda comprar en diferentes países—, esta moneda ficticia nos permite convertir las rentas de diferentes países en un indicador común del nivel de vida.

El resultado de la conversión es que las rentas PPA de los países con trabajadores caros en el sector servicios (los países ricos, salvo unos pocos que utilizan mano de obra barata inmigrante, como Estados Unidos y Singapur) son significativamente más bajas que sus rentas a tipos de cambio flexibles, mientras que las de los países con trabajadores baratos (los países pobres) tienden a ser mucho más altas que sus rentas a tipos de cambio flexibles⁽⁴⁵⁾.

Por volver a la comparación anterior entre Dinamarca y México, la renta PPA per cápita danesa en 2010 era aproximadamente un 30 por ciento más baja que su renta a tipos de cambio flexibles (40 140 frente a 58 980 dólares), mientras que la renta PPA per cápita mexicana era aproximadamente un 60 por ciento más alta que su renta a tipos de cambio flexibles (15 010 frente a 9330 dólares). Así pues, la diferencia en cuanto a los ingresos, seis veces más altos en el caso de Dinamarca (58 980 frente a 9330 dólares), se reduce a una

diferencia de los respectivos niveles de vida bastante inferior (40 140 frente a 15 010 dólares) tras los ajustes de la PPA.

El ajuste de la PPA es muy sensible a la metodología y los datos utilizados, sobre todo porque se basa en el supuesto un tanto peregrino de que todos los países consumen la misma cesta de bienes y servicios. Y no estamos hablando de diferencias menores. Al modificar su método de estimación de la renta PPA en 2007, el Banco Mundial redujo la renta PPA per cápita de China en un 44 por ciento (de 7740 a 5370 dólares) y aumentó la de Singapur en un 53 por ciento (de 31 710 a 48 520 dólares) de la noche a la mañana.

Las cifras de la renta no reflejan plenamente los niveles de vida, ni siquiera con los ajustes de la PPA

Incluso con los ajustes de la PPA, las cifras correspondientes a la renta — como el PNB per cápita y la RNB per cápita— no reflejan plenamente los niveles de vida. Existen numerosas razones para ello.

Un aspecto obvio pero importante es que no vivimos pura y exclusivamente de la renta monetaria. Queremos libertad política, una vida social vibrante, realizarnos personalmente y muchas otras cosas que el dinero no puede comprar. El aumento de la renta monetaria no nos garantiza un mayor acceso a esas otras cosas e incluso puede socavarlas. Por ejemplo, si obtenemos ingresos más altos al precio de trabajar más horas y con mayor intensidad, tal vez tendremos menos tiempo y energías para la vida comunitaria o la realización personal.

Otro aspecto es que, como he señalado antes, los indicadores de la renta no reflejan el trabajo doméstico (incluido el cuidado de personas), del que una buena parte de la humanidad depende para su supervivencia: los niños, los ancianos y los enfermos.

Incluso respecto de las cosas que podemos comprar con dinero, con frecuencia adoptamos malas decisiones como consumidores (recordemos el capítulo 5). Dejándonos influir por la publicidad o atendiendo a nuestro deseo de «no ser menos que los Jones» (o los Zhang, o los Patel, o los Castro o quien sea, en función de nuestro lugar de residencia), la mayoría de nosotros hemos comprado cosas que nunca hubiéramos imaginado que necesitábamos. Más

allá de la alegría pasajera de la compra en sí, esos bienes incrementan poco nuestro bienestar.

Aun cuando seamos consumidores totalmente racionales, la existencia de *bienes posicionales* convierte a la renta en un indicador poco fiable del nivel de vida (o de la felicidad, o de la satisfacción o lo que mejor les parezca^[2]). Los bienes posicionales son bienes cuyo valor deriva del hecho de que solamente un pequeño porcentaje de los consumidores potenciales pueden poseerlos⁽⁴⁶⁾. Aun cuando nuestra renta personal aumente, puede ocurrir que no podamos adquirir ciertas cosas —como casas en vecindarios de lujo, pinturas de Rembrandt o una educación de élite que permita acceder a los mejores puestos de trabajo— si otros también se han enriquecido y pueden gastar todavía más dinero que nosotros. Este problema se agrava en las economías ricas, dado que las cosas bellas y sofisticadas tienden a ser bienes posicionales, mientras que los bienes esenciales casi nunca lo son.

Estas limitaciones no significan que la renta no sea importante para medir el nivel de vida. Sobre todo en los países más pobres, una renta más alta es algo esencialmente positivo. En esos países, incluso una renta un poco más alta puede marcar la diferencia entre comer decentemente y morir de hambre, entre tener un trabajo peligroso en el que puedes acabar fácilmente en el hospital y simplemente tener un trabajo duro, entre que tu hijo fallezca antes de cumplir el año de vida y verlo crecer. En las sociedades más ricas, los impactos positivos de una renta más alta sobre el nivel de vida son menos contundentes, pero incluso allí una renta más alta ayuda a mejorar el nivel de vida de las personas cuando es bien utilizada. Por ejemplo, una renta más alta posibilitará que un país reduzca las jornadas laborales y, por tanto, sus habitantes tendrán más tiempo para la familia y los amigos o para estudiar sin modificar por ello sus niveles de consumo previos.

LAS CIFRAS DE LA VIDA REAL

¿Cómo son las cifras de la renta en la vida real? Echemos un vistazo a las de la renta per cápita, puesto que ya nos hemos extendido bastante sobre las cifras absolutas en materia de producción —como el PIB y el PNB—, que son

idénticas a las cifras absolutas de la renta en el plano teórico y muy similares a ellas en la práctica.

Los países que solemos identificar como los más ricos tienen una renta per cápita superior a 40 000 dólares

Según el Banco Mundial, en 2010 el país que tenía la renta per cápita (RNB) más alta era Mónaco (197 460 dólares), seguido de Liechtenstein (136 540 dólares). Sin embargo, son dos paraísos fiscales con una población ínfima (33 000 y 36 000 habitantes respectivamente). Así pues, si excluimos a los países cuya población no supera el medio millón de habitantes, Noruega, con una renta per cápita de 85 380 dólares, es el país más rico (es decir, el que tiene la RNB per cápita más elevada).

La tabla 6.1 incluye una lista de los países más ricos. Casi todos se encuentran en Europa occidental y en sus antiguos territorios coloniales. Unos pocos países asiáticos pertenecen también a este grupo, con Japón y Singapur indiscutiblemente a la cabeza. Corea del Sur y un par de países de Europa oriental integran también la lista... por el momento.

El ciudadano medio de los cuatro países más pobres ni siquiera gana 1 dólar al día

En el otro extremo del espectro, Burundi, con una renta per cápita de 160 dólares, era el país más pobre del mundo en 2010. En varios de los países más pobres, el habitante medio ni siquiera ganaba 1 dólar al día (365 dólares anuales).

Los países con una renta per cápita inferior a 1000 dólares son oficialmente clasificados como países de «renta baja» en la clasificación del Banco Mundial (para este, la línea demarcatoria se sitúa en los 1005 dólares) o como *países menos desarrollados* (PMD) por diversos tratados y organizaciones internacionales.

Tabla 6.1

Rentas en dólares de los países más ricos (RNB per cápita, 2010)

RENTA	PAÍSES (DEL MÁS RICO AL MÁS POBRE EN CADA GRUPO)
50 001 o más	Noruega (85 380), Suiza (70 350), Dinamarca (58 980)
45 001-50 000	Suecia (49 930), Holanda (49 720), Finlandia (47 170), Estados Unidos (47 140), Bélgica (45 420)
40 001-45 000	Australia (43 740), Alemania (43 330), Francia (42 390), Japón (42 150), Canadá (41 950), Singapur (40 920)
30 001-40 000	Reino Unido (38 540), Italia (35 090), España (31 650)
20 001-30 000	Nueva Zelanda (29 050), Israel (27 340), Grecia (27 240)
15 001-20 000	Corea del Sur (19 890), República Checa (17 870), Eslovaquia (16 220)

Fuente: Banco Mundial, *World Development Report*, 2012.

Tabla 6.2

Rentas en dólares de los países más pobres (RNB per cápita, 2010)

RENTA	PAÍSES (DEL MÁS POBRE AL MÁS RICO EN CADA GRUPO)
300 o menos	Burundi (160), República Democrática del Congo (180), Liberia (190)
301-400	Malawi (330), Eritrea (340), Sierra Leona (340), Níger (360), Etiopía (380), Guinea (380)
401-500	Mozambique (440), Togo (440), República Centroafricana (460), Zimbabue (460), Uganda (490), Nepal (490)
501-600	Tanzania (530), Ruanda (540), Burkina Faso (550), Mali (600)
601-800	Bangladesh (640), Haití (650), Benín (750), Camboya (760), Tayikistán (780)
801-1000	República de Kirguistán (880)

Fuente: Banco Mundial, *World Development Report*, 2012.

Tabla 6.3

Rentas en dólares de algunos países en desarrollo (RNB per cápita, 2010)

RENTA	PAÍSES (DEL MÁS RICO AL MÁS POBRE EN CADA GRUPO)
8001-10 000	Chile (9940), Rusia (9910), Turquía (9500), Brasil (9390), México (9330), Argentina (8450)

6001-8000	Malasia (7900), Costa Rica (6580), Bulgaria (6240), Sudáfrica (6100)
4001-6000	Colombia (5510), Ecuador (4510), Argelia (4460), China (4260), Tailandia (4210), Túnez (4070)
3001-4000*	Angola (3960), El Salvador (3360)
2001-3000	Indonesia (2580), Egipto (2340), Sri Lanka (2290), Filipinas (2050)
1001-2000	Bolivia (1790), India (1340), Ghana (1240), Vietnam (1100), Pakistán (1050)
1000 o menos*	Países menos desarrollados (PMD)

Fuente: Banco Mundial, *World Development Report*, 2012.

La tabla 6.2 incluye una selección de PMD. Muestra que la mayoría de ellos están en África, unos pocos en Asia (Nepal, Bangladesh, Camboya, Tayikistán, República de Kirguistán) y solamente uno en América Latina (Haití).

Así, la renta per cápita del más rico (Noruega) es 534 veces más alta que la del más pobre (Burundi) según las cifras del año 2010. Aunque nos fijemos en casos menos extremos, como el de Estados Unidos (el séptimo contando desde arriba, con 47 140 dólares) en comparación con el de Etiopía (el octavo contando desde abajo, con 380 dólares), el diferencial de renta continúa siendo impactante: 124 veces más.

Hay países pobres y países pobres: brechas entre los países en desarrollo

Entre estos extremos se encuentran la inmensa mayoría de los países llamados «países de renta media» según la clasificación del Banco Mundial⁽⁴⁷⁾. Las personas, entre ellas yo mismo, casi siempre los llamamos «países en desarrollo» o simplemente «países pobres», pero no conviene meterlos a todos en el mismo saco.

La tabla 6.3 incluye las rentas per cápita de una serie de países en desarrollo. El propósito es ofrecerle al lector una idea de dónde está ubicado cada país y también permitirle apreciar las brechas que existen incluso entre los países en desarrollo.

En la cúspide del grupo de países en desarrollo se encuentran naciones

como Brasil y México, con rentas per cápita que van de los 8001 a los 10 000 dólares. Estos países tienen rentas per cápita entre cincuenta y sesenta veces más altas que las de los países más pobres que incluimos en la tabla 6.2, siendo no obstante sus diferenciales con los países ricos menores a diez veces.

Los países que normalmente nos vienen a la cabeza cuando oímos el término «países en desarrollo» —Indonesia, Egipto, Sri Lanka, Filipinas, India y Ghana, por ejemplo— se ubican en el rango de 1001 a 3000 dólares de renta per cápita. Incluso estos países tienen rentas per cápita entre cinco y diez veces más altas que las de los países más pobres.

Los ajustes de la PPA muestran que las brechas en el nivel de vida no son tan profundas como las brechas en la productividad

Para saber cuál es el nivel de vida de diferentes países en vez de sus indicadores de productividad, debemos convertir sus rentas (su producción) en términos de PPA. Este ajuste provoca cambios significativos en la clasificación de los países.

En términos de PPA, Luxemburgo, con 63 850 dólares, pasa a ser el país más rico del mundo, seguido de Noruega, Singapur, Kuwait, Suiza y Estados Unidos⁽⁴⁸⁾. Con los ajustes de la PPA, las rentas per cápita de los países pobres aumentan en términos relativos, dado que los servicios no comercializables (y algunos bienes) son más baratos en esos países. En términos de PPA, la República Democrática del Congo (310 dólares), Liberia (330) y Burundi (390) son los tres países más pobres del mundo⁽⁴⁹⁾.

Con estos ajustes de la PPA, las diferencias entre las rentas de los países ricos y las rentas de los países pobres disminuyen en comparación con las rentas calculadas según los tipos de cambio flexibles. La diferencia entre la RNB per cápita más alta y la más baja disminuye de 534 veces (Noruega frente a Burundi) a «apenas» 206 veces (Luxemburgo frente a la República Democrática del Congo).

Felicidad

No todo lo que importa se puede medir, y no todo lo que se puede medir importa: ¿se puede —y se debe— medir la felicidad?

Tras reconocer las limitaciones de utilizar la renta monetaria para calcular los niveles de vida, algunos economistas han optado por preguntarles directamente a las personas si son felices y cuánto lo son. Estos estudios sobre la «felicidad» nos permiten abordar muchos problemas inherentes a la medición del nivel de vida: qué aspectos es necesario incluir en las mediciones, cómo asignar valores a elementos difíciles de medir que afectan a nuestro nivel de vida (aunque esto no ha impedido que algunos audaces se sacaran de la manga «índices de la libertad política») y qué peso otorgar a cada elemento. Los estudios de este tipo más conocidos son la Encuesta Gallup de Felicidad (Gallup Happiness Survey) y la Encuesta Mundial de Valores (World Values Survey).

Mucha gente se pregunta si la felicidad puede ser calculada y si, en realidad, habría que calcularla. El hecho de que la felicidad pueda ser, conceptualmente, un indicador mejor que la renta no significa que debamos intentar cuantificarla. El economista británico Richard Layard, adalid de la medición de la felicidad, defiende los intentos en este sentido diciendo que «cuando uno piensa que algo es importante, *debe intentar cuantificarlo* [la cursiva es mía]»^[3]. Sin embargo, otros están en desacuerdo, incluido Albert Einstein, quien afirmó en una ocasión: «No todo lo que importa se puede medir, y no todo lo que se puede medir importa».

Podemos intentar cuantificar la felicidad pidiéndoles a las personas que evalúen su grado de felicidad en una escala del uno al diez y obtener cifras como 6,3 o 7,8 para la felicidad media de los países A y B. Pero esos dígitos no son ni la mitad de objetivos que sus rentas per cápita de 160 u 85 380 dólares (y ya hemos visto que incluso las cifras de la renta no son totalmente objetivas).

Preferencia adaptativa y falsa conciencia: por qué no podemos confiar totalmente en la evaluación que hacen las personas de su propia felicidad

Más importante aún, es discutible que podamos confiar en la opinión de las

personas acerca de su propia felicidad. Existen todo tipo de *preferencias adaptativas*, en virtud de las cuales las personas reinterpretan su situación para volverla más soportable. La parábola de las «uvas amargas» —es decir, cuando decidimos que aquello que no pudimos conseguir en realidad no era tan bueno como pensábamos— es un ejemplo clásico.

Muchos oprimidos, explotados o discriminados afirman —y no tienen por qué estar mintiendo— que son felices. Muchos incluso se oponen a los cambios que podrían mejorar su situación; numerosas mujeres europeas se oponían al sufragio femenino a comienzos del siglo xx. Algunos hasta desempeñan un papel activo en la perpetuación de la injusticia y la brutalidad, como esos esclavos que oprimían a otros esclavos (tal era el caso de Stephen, el personaje interpretado por Samuel L. Jackson en la película *Django desencadenado*).

Estas personas piensan que son felices porque han llegado a aceptar —«internalizar» es la palabra de moda en estos casos— los valores de los opresores/discriminadores. Los marxistas lo llaman *falsa conciencia*.

Matrix y los límites de los estudios sobre la felicidad

El problema que plantea la falsa conciencia con vistas a realizar estudios acerca de la felicidad ha sido brillantemente ilustrado por los hermanos Wachowski en su alucinante filme *Matrix*, estrenado en 1999. En la película están aquellos que, como Morpheus, piensan que una vida feliz fruto de la falsa conciencia es inaceptable. Otros, como Cypher, prefieren vivir sumidos en la falsa conciencia a llevar una vida de resistencia, plagada de peligros y rigores, en la realidad. ¿Y quiénes somos nosotros para decir que la de Cypher es, necesariamente, la opción equivocada? ¿Qué derecho tiene Morpheus a «rescatar» a las personas solo para que se sientan miserables?

El tema de la falsa conciencia es un problema realmente difícil que no tiene una solución inequívoca. No deberíamos aprobar la existencia de una sociedad desigual y brutal porque las encuestas muestren que la gente es feliz. Pero ¿quién tiene derecho a decirles a las mujeres oprimidas o a los campesinos sin tierra hambrientos que no deberían ser felices cuando ellos creen que sí lo son? ¿Alguien puede acaso arrogarse el derecho de hacer que

se sientan miserables diciéndoles «la verdad»? No existen respuestas fáciles para estas preguntas, pero lo que sin duda nos revelan es que no podemos confiar en las encuestas sobre la felicidad «subjetiva» para sacar conclusiones acerca de cómo le está yendo a la gente.

Estudios sobre la felicidad con indicadores más objetivos

En vista de estas limitaciones para calcular la felicidad subjetiva, la mayoría de los estudios sobre la felicidad combinan actualmente indicadores más objetivos (por ejemplo, el nivel de renta o la esperanza de vida) con algunos elementos de valoración subjetiva.

Un buen ejemplo —y bastante exhaustivo— dentro de esta categoría es el Índice para una Vida Mejor, lanzado en el año 2011 por la OCDE. Este índice recoge la opinión subjetiva de los encuestados sobre su nivel de satisfacción con la vida que llevan junto con otros diez indicadores más (aunque no totalmente) objetivos, que van desde la renta y el empleo hasta la vida comunitaria y la compaginación de vida laboral y familiar (cada uno de estos indicadores incluye a su vez más de un elemento constitutivo).

Con todo, si bien un índice de felicidad que incluye más elementos es conceptualmente más defendible, su resultado numérico es más difícil de defender. En la medida en que intentamos incorporar cada vez más dimensiones de nuestra vida al índice de felicidad, nos vemos obligados a incluir cada vez más dimensiones que son difíciles, si no imposibles, de cuantificar. El compromiso cívico y la calidad de la vida comunitaria son ejemplos de esta tendencia en el índice de la OCDE. Además, a medida que aumenta la cantidad de elementos en el índice, se vuelve más difícil evaluar qué peso tiene cada uno de ellos. Es interesante señalar que, reconociendo abiertamente esta dificultad, la página web del Índice para una Vida Mejor de la OCDE permite a quienes la consultan confeccionar su propio índice variando el peso otorgado a los distintos elementos.

LAS CIFRAS DE LA VIDA REAL

Las cifras del índice de felicidad, ya sean completamente subjetivas o estén

combinadas con indicadores más objetivos, no son significativas en sí mismas. No podemos comparar entre sí diferentes tipos de índices de felicidad. Lo único que cabe hacer con ellos es rastrear los cambios en los niveles de felicidad de cada país según un índice determinado o —una alternativa menos de fiar— clasificar los países de acuerdo con un índice.

Los diferentes índices de felicidad incluyen elementos muy dispares. De resultas de ello, un mismo país puede ocupar un puesto muy diferente en función del índice. Sin embargo, algunos países —los escandinavos (especialmente Dinamarca), Australia y Costa Rica— tienden a ocupar puestos más altos que otros países en la mayoría de los índices, mientras que otras naciones, como México y las Filipinas, tienden a destacar en los índices que otorgan un mayor peso a los factores subjetivos, lo cual sugiere grados más altos de «falsa conciencia» entre sus habitantes.

Conclusiones: por qué las cifras jamás pueden ser objetivas en economía

Definir y medir conceptos en el campo de la economía no puede ser una práctica objetiva, como sí puede serlo en disciplinas como la física o la química. Incluso en el caso de los conceptos económicos aparentemente más claros y sencillos —como la producción y la renta—, es un ejercicio plagado de dificultades. Implica muchos juicios de valor; por ejemplo, la decisión de no incluir el trabajo doméstico en las estadísticas sobre la producción. Existen numerosos problemas técnicos, sobre todo en relación con la imputación de valor a las actividades no comercializables y los ajustes de la PPA. En el caso de los países más pobres, también hay dificultades con la calidad de la información; recabar y procesar los datos en bruto requiere recursos financieros y humanos que esos países no poseen.

Aunque no pongamos en duda las cifras propiamente dichas, es difícil afirmar que las asociadas a la producción y la renta reflejan correctamente los niveles de vida, sobre todo en los países más ricos, donde la mayoría de la gente tiene cubiertas sus *necesidades básicas* de alimento, agua, vestido, vivienda, atención sanitaria básica y educación básica. También es necesario

considerar las diferencias en cuanto al poder de compra, las jornadas laborales, los aspectos no monetarios del nivel de vida, las decisiones de consumo irracionales (ya se deban a la manipulación o a una conducta gregaria) y los bienes posicionales.

Los estudios sobre la felicidad tratan de obviar estas necesidades, pero presentan otros problemas, incluso más graves: la inmensurabilidad intrínseca de la felicidad y la cuestión de las preferencias adaptativas (sobre todo las que cabe atribuir a la falsa conciencia).

Todo esto no quiere decir que no debamos utilizar cifras en economía. Sin un cierto conocimiento y manejo de cifras clave —como los niveles de producción, los índices de crecimiento, las tasas de desempleo y los indicadores de desigualdad— sería imposible realizar un análisis fundamentado de la economía en el mundo real. Pero debemos utilizarlas con plena conciencia de lo que cada una de ellas nos dice y nos oculta.

Otras lecturas

- J. Aldred, *The Skeptical Economist: Revealing the Ethics Inside Economics*, Londres, Earthscan, 2009.
- F. Hirsch, *Social Limits to Growth*, Londres, Routledge y Kegan Paul, 1978. [Hay trad. cast.: *Los límites sociales al crecimiento*, México, Fondo de Cultura Económica, 1985].
- M. Jerven, *Poor Numbers: How We Are Misled by African Development Statistics and What to Do about It*, Ithaca, Cornell University Press, 2013.
- R. Layard, *Happiness: Lessons from a New Science*, Londres, Allen Lane, 2005. [Hay trad. cast.: *La felicidad. Lecciones de una nueva ciencia*, Madrid, Taurus, 2005].
- A. Maddison, *The World Economy: A Millennial Perspective*, París, OCDE, 2001. [Hay trad. cast.: *La economía mundial. Una perspectiva milenaria*, Madrid, Mundi-Prensa, 2002].
- D. Nayyar, *Catch Up: Developing Countries in the World Economy*, Oxford,

Oxford University Press, 2013.

J. Stiglitz *et al.*, *Mis-measuring Our Lives: Why GDP Doesn't Add Up*, Nueva York, The New Press, 2010. [Hay trad. cast.: *Medir nuestras vidas. Las limitaciones del PIB como indicador de progreso*, Barcelona, RBA, 2013].

CAPÍTULO 7

¿Cómo florece su jardín?

EL MUNDO DE LA PRODUCCIÓN

El héroe desconocido: Guinea Ecuatorial vence a China

Podríamos decir que Guinea Ecuatorial estaba condenada a la oscuridad. Es el país menos poblado del África continental, con poco más de 700 000 habitantes, y es también una nimiedad en cuanto a superficie, el sexto más pequeño^[1]. ¿Quién le prestaría atención a un país tan diminuto? Para sumar el insulto a la injuria, existen por lo menos otros cinco países con nombres similares: no solo Guinea y Guinea Bissau en las proximidades, sino también Papúa Nueva Guinea en el Pacífico y Guyana y la Guyana Francesa en América del Sur.

Sin embargo, si Guinea Ecuatorial sigue siendo uno de los países más ignorados del mundo no es por falta de empeño. Es el país más rico de África, con un PIB per cápita de 20 703 dólares (según datos del año 2010). En el transcurso de las dos últimas décadas ha sido una de las economías de crecimiento más rápido en el mundo. Entre 1995 y 2010, su PIB per cápita creció a una media del 18,6 por ciento anual; más del doble que China, la superestrella del crecimiento internacional, que lo hizo «solo» a razón del 9,1 por ciento anual.

Sinceramente, ¿qué más puede hacer un país para llamar la atención? ¿Invadir Estados Unidos? ¿Nombrar presidenta a Scarlett Johansson? ¿Pintar todo el país de rosa? El mundo es realmente injusto.

Crecimiento económico y desarrollo económico

El desarrollo económico entendido como desarrollo de las capacidades productivas

Si Guinea Ecuatorial ha crecido más rápido que China, ¿por qué no oímos hablar del «milagro económico guineoecuatorial» cuando no pasa un día sin que alguien mencione el «milagro económico chino»?

La diferencia de tamaño es una razón; es posible ignorar a los países muy pequeños, aunque les esté yendo muy bien. Pero la mayoría de la gente no se toma en serio el fenómeno del aumento de la renta en Guinea Ecuatorial sobre todo porque obedece a una bonanza en recursos. La economía de ese país no había experimentado ningún cambio hasta el hallazgo de un yacimiento petrolífero de enormes dimensiones en 1996. Sin petróleo, el país quedaría reducido a ser nuevamente uno de los más pobres del mundo —como siempre lo había sido—, dado que no tiene mucho más para producir^[2].

Con esto no pretendo decir que todas las experiencias de crecimiento basadas en recursos naturales —como el petróleo, los minerales y los productos agrícolas— sean como la de Guinea Ecuatorial. El crecimiento económico de Estados Unidos en el siglo XIX se benefició enormemente de la abundancia de recursos naturales, entre ellos los productos agrarios y los minerales. Finlandia, sacando partido de sus recursos forestales, de los más vastos del mundo, se apoyó en la industria maderera para sus exportaciones hasta bien entrado el siglo XX, y el crecimiento de Australia todavía depende de manera crucial de la exportación de minerales.

Lo que diferencia a Guinea Ecuatorial de todos esos países es que no ha alcanzado esas tasas de crecimiento gracias a un aumento en su capacidad productiva. Estados Unidos ofrece el mejor contraste^[3]. A finales del siglo XIX, no solo se estaba transformando en la nación industrial más poderosa del mundo, sino que también era el principal productor mundial de casi todos los minerales importantes desde el punto de vista comercial. Pero Estados Unidos no alcanzó ese estatus por el solo hecho de poseer una notable cantidad de yacimientos minerales, sino que también se debió en gran parte al desarrollo de impresionantes capacidades para localizar, extraer y procesar con eficiencia los minerales; hasta mediados del siglo XIX, Estados Unidos no era el principal productor mundial de ningún mineral. Por el contrario, Guinea Ecuatorial no solo no puede producir nada que no sea petróleo, sino que ni siquiera tiene la capacidad de extraerlo; de eso se ocupan compañías petroleras estadounidenses.

Si bien es un caso excepcional, la experiencia de Guinea Ecuatorial es un claro ejemplo de que «crecimiento económico» —es decir, el aumento de la producción (o la renta) de una economía— no es sinónimo de *desarrollo*

económico.

No existe una definición ampliamente aceptada del término «desarrollo económico», pero yo lo defino como un proceso de crecimiento económico basado en el aumento de las capacidades productivas de una economía; es decir, de su capacidad para organizar —y, lo que es más importante aún, transformar— sus actividades productivas.

Una economía con escasas capacidades productivas ni siquiera puede estar segura del valor de lo que produce

Cuando una economía tiene escasas capacidades productivas y se basa en los recursos naturales o en productos fabricados con mano de obra poco cualificada (por ejemplo, camisetas baratas), no solo obtiene unos ingresos inferiores, sino que ni siquiera puede estar segura de que sus productos tengan a largo plazo el mismo valor que en la actualidad.

Las máquinas que se llevan por delante profesiones enteras son un tema tan recurrente en el ámbito del desarrollo económico que no es necesario detenerse demasiado en él. Basta recordar las profesiones de las que hoy solo queda el nombre: tejedores, herreros, carreteros, etcétera.

Más importante aún, los países con capacidades productivas superiores pueden incluso desarrollar sustitutos para los recursos naturales, reduciendo así enormemente los ingresos de los países que exportan ese tipo de recursos. Cuando Alemania y Gran Bretaña desarrollaron tecnologías para sintetizar sustancias químicas naturales a mediados del siglo XIX, los ingresos de algunos países cayeron en picado. Guatemala ganaba mucho dinero como principal productor de cochinilla, el pigmento carmesí favorito del Papa y de la realeza europea para dar color a sus atuendos, hasta la invención del pigmento artificial rojo alizarina. La economía chilena quedó sumida en una larga crisis cuando a comienzos del siglo XX se desarrolló el proceso de Haber-Bosch para fabricar sustitutos químicos del nitrato de potasio, la principal exportación de ese país en aquella época.

Las innovaciones tecnológicas son el fundamento del desarrollo económico

No hace tanto tiempo, si alguien hubiera sido capaz de cabalgar sobre un millar de caballos al mismo tiempo, llevar cientos de libros en el bolsillo, producir un calor intenso sin llamas, transformar miles de litros de agua marina en agua potable o confeccionar prendas a partir de la piedra, la gente habría dicho que era un mago. No me estoy refiriendo a esos tipos que se dedicaban a quemar brujas en la Europa medieval; incluso a comienzos del siglo XX, cuando el mundo no era tan distinto del nuestro, todas esas cosas hubieran sido consideradas imposibles de realizar. Hoy por hoy, muchos países las hacen rutinariamente. La mayoría de los lectores ya habrán adivinado cómo salvo en el caso de la última, que —aunque la mayoría de la gente lo ignora— se hace en Corea del Norte, donde fabrican una fibra sintética llamada vinalón, o vinylon, a partir de alcohol de polivinilo y el uso de antracita y piedra caliza como materias primas⁽⁵⁰⁾.

Todas estas innovaciones «mágicas» han sido posibles porque constantemente estamos inventando tecnologías mejores; es decir, mejores máquinas y mejores procesos químicos. A partir de la técnica de fundición del coque de Abraham Darby para la fabricación del acero y la lanzadera volante de John Kay para la industria textil a comienzos del siglo XVIII, han surgido una serie interminable de tecnologías destinadas a cambiar el mundo (hemos visto algunas de ellas en el capítulo 3). La máquina de vapor, el motor de combustión interna, la electricidad, la química orgánica, los barcos de acero, la telegrafía (alámbrica e inalámbrica), los aviones, los ordenadores, la fisión nuclear, los semiconductores y la fibra óptica son solamente los ejemplos más importantes. La ingeniería genética, las energías renovables, los materiales «avanzados» (el grafeno, por ejemplo) y las nanotecnologías están emergiendo hoy para transformar, una vez más, el mundo.

En los albores de la revolución industrial, las nuevas tecnologías casi siempre eran obra de visionarios. Como consecuencia de ello, hasta finales del siglo XIX y comienzos del XX muchas tecnologías se conocían por el nombre de sus inventores: la lanzadera volante de Kay, la máquina de vapor de Watt, el proceso de Haber-Bosch, etcétera.

Desde finales del siglo XIX, debido a su creciente complejidad, cada vez menos tecnologías fueron obra de inventores. Las empresas comenzaron a desarrollar la capacidad de generar nuevas tecnologías mediante sus

departamentos de I+D en los laboratorios corporativos. Por esa misma época, los gobiernos también empezaron a invertir activamente en el desarrollo de nuevas tecnologías, ya fuera creando laboratorios de investigación públicos (sobre todo en la agricultura) o subvencionando las actividades de I+D del sector privado.

Hoy por hoy, los desarrollos tecnológicos ya no son fruto de la inspiración individual, sino el resultado de esfuerzos colectivos organizados dentro y fuera de las empresas productivas. El hecho de que pocas de las nuevas tecnologías lleven el nombre de sus inventores da fe de la colectivización del proceso de innovación.

Las tecnologías no cuentan la historia completa: la importancia de la organización del trabajo

No todos los aumentos de nuestras capacidades productivas provienen del desarrollo tecnológico en su sentido más restringido (máquinas y productos químicos). Muchos obedecen a mejoras en las capacidades organizativas; o, si así lo prefiere el lector, a las técnicas de gestión.

A comienzos del siglo XIX, la productividad fabril aumentó cuando se decidió alinear a los trabajadores de acuerdo con el orden de sus tareas dentro del proceso de producción. Había nacido la *cadena de montaje*. A finales de ese siglo, se emplazó la cadena de montaje sobre una cinta transportadora. La *cadena de montaje móvil* permitió a los capitalistas aumentar el ritmo de trabajo de una manera muy simple: aumentando la velocidad de la cinta transportadora.

Fuera de algunas industrias como la automotriz, donde una cadena de montaje continua básicamente decide quién hace qué y a qué velocidad, las mejoras en el diseño del flujo de trabajo han sido una fuente importante del aumento de la productividad: cómo se ubican las diferentes máquinas, cómo se asignan diferentes tareas a diferentes trabajadores, dónde se almacenan las partes y los productos semiterminados, etcétera. Los economistas suelen dar por sentadas estas cosas, pero no todos los productores saben hacerlas como corresponde, sobre todo en los países en desarrollo.

El surgimiento del fordismo o sistema de producción en serie

Además de organizar de una manera más eficiente el flujo de trabajo, se realizaron numerosos intentos de volver más eficientes a los trabajadores. El más importante en este sentido fue el *taylorismo*, llamado así en honor a Frederick Winslow Taylor (1856-1915), un ingeniero estadounidense que luego se convertiría en un gurú de la gestión. Taylor sostenía que el proceso de producción debía dividirse en tareas lo más sencillas posible y que a los trabajadores debían enseñárseles las maneras más eficaces de realizarlas, determinadas a través de análisis científicos del proceso laboral. Por esta razón, esto se conoce también como *gestión científica*.

El *sistema de producción en serie* nació a comienzos del siglo XX, a partir de la combinación de la cadena de montaje móvil con los principios tayloristas. Suele recibir el nombre de «fordismo» porque fue perfeccionado —aunque no «inventado», como cuenta la leyenda— por Henry Ford en su fábrica de automóviles Modelo T en 1908. La idea era reducir los costes de producción fabricando una gran cantidad de productos estandarizados, usando para ello partes estandarizadas, maquinarias específicas y la ubicua cadena de montaje móvil. Esto también permitiría que los trabajadores fueran más fáciles de reemplazar y, por tanto, también más fáciles de controlar, puesto que no necesitaban tener demasiadas capacidades específicas para realizar tareas estandarizadas.

A pesar de conseguir que sus empleados fueran más fáciles de reemplazar, Ford les pagaba bien porque sabía que su método de producción no funcionaría a menos que existiera un mercado «masivo» de personas con ingresos decentes que pudieran comprar la gran «masa» de artículos producidos. Cuando el sistema de producción en serie fue ampliamente adoptado en Estados Unidos y Europa después de la Segunda Guerra Mundial, los salarios cada vez más altos expandieron los mercados, lo que a su vez generó un volumen de producción más elevado que aumentó aún más la productividad al aplicar los *costes fijos* (de crear las instalaciones de producción) a un volumen más grande.

El sistema de producción en serie era tan eficaz que hasta la Unión Soviética se sintió atraída por él. Al principio hubo un intenso debate respecto

de la posibilidad de adoptarlo a raíz de sus obvias implicaciones «antiobreras». Este sistema destruye el valor intrínseco del trabajo volviéndolo simplista y repetitivo, y al mismo tiempo disminuye en gran medida el control del trabajador sobre su *proceso de trabajo*; las tareas estandarizadas facilitan la supervisión de los trabajadores, mientras que la intensidad del trabajo puede aumentarse fácilmente acelerando la cadena de montaje. Finalmente, la eficiencia del sistema resultaba tan abrumadora que los planificadores soviéticos decidieron importarlo.

Modificaciones al sistema de producción en serie: el sistema de producción ajustada

Un siglo después de haber sido inventado, el sistema de producción en serie sigue siendo la espina dorsal de nuestro sistema de producción. Sin embargo, a partir de la década de 1980 fue llevado a otro nivel mediante el llamado *sistema de producción ajustada*, desarrollado por primera vez en Japón.

El sistema, cuyo exponente más famoso es Toyota, consiste en fabricar las partes «justo a tiempo» para la producción, eliminando los costes de inventario. Al trabajar con cada proveedor para elevar la calidad de las partes que entrega (el llamado «programa cero defectos»), reduce enormemente la necesidad de corregir las piezas y efectuar ajustes al final de la cadena de montaje (uno de los grandes defectos de las fábricas fordistas). Asimismo, utiliza máquinas que permiten cambios rápidos entre diferentes modelos (por ejemplo, un cambio veloz de pigmentos), con lo cual ofrece una variedad mucho más amplia de productos que el sistema fordista.

A diferencia del sistema fordista, el toyotismo no trata a sus trabajadores como partes intercambiables, sino que los equipa con multitud de destrezas y les permite tomar iniciativas en materia de acuerdos laborales y mejoras tecnológicas menores. Se cree que las mejoras alcanzadas gracias a este sistema han sido cruciales para afianzar la superioridad tecnológica japonesa en industrias en que la calidad es muy importante.

Las capacidades productivas más allá de la empresa también son muy importantes

Por muy importantes que sean, los avances tecnológicos y las mejoras organizativas en el seno de las empresas no son lo único que determina las capacidades productivas de una economía.

Estas también incluyen las capacidades de los actores no empresariales — como el gobierno, las universidades, los institutos de investigación o los institutos de capacitación— para facilitar la producción y mejorar la productividad. Lo hacen aportando insumos productivos (por ejemplo, carreteras o redes de fibra óptica), nuevas ideas tecnológicas y trabajadores capacitados.

Las capacidades productivas también dependen de la eficiencia de las instituciones económicas. Las instituciones propiedad de empresas y las transacciones financieras determinan los incentivos para las inversiones a largo plazo en maquinarias que aumenten la productividad, la formación de los empleados y la I+D. También son importantes las instituciones que afectan a la voluntad de los actores económicos de correr riesgos y aceptar los cambios, como las leyes de quiebras y el Estado del bienestar, como hemos visto en el capítulo 3. Las instituciones que estimulan la cooperación socialmente productiva también desempeñan un papel crucial; las asociaciones industriales que promueven las exportaciones conjuntas o los institutos de investigación gubernamentales que aportan I+D a granjas o empresas pequeñas son buenos ejemplos.

También son relevantes las instituciones que favorecen la eficacia del diálogo entre los diferentes actores económicos: el gobierno, los negocios, los sindicatos, las organizaciones civiles (como los grupos de acción contra la pobreza o los grupos en defensa del consumidor), así como las universidades y otras instituciones educativas. Los ejemplos incluyen los canales formales e informales de diálogo entre el gobierno y los negocios, entre el gobierno y las organizaciones civiles, las negociaciones entre la patronal y los sindicatos, y la cooperación entre la industria y las universidades.

LAS CIFRAS DE LA VIDA REAL

No verificar si las tasas de crecimiento son absolutas o per cápita puede distorsionar nuestra perspectiva

Cuando nos encontramos con cifras relativas a las tasas de crecimiento, debemos verificar si son cifras absolutas o per cápita. Esto puede parecer obvio, pero no hacerlo puede dar lugar a una visión bastante distorsionada del mundo.

Si está usted analizando el crecimiento de una sola economía durante un período de tiempo relativamente corto, digamos varios trimestres o unos pocos años, tal vez no sea crucial que utilice una tasa de crecimiento absoluta en vez de una per cápita. Pero si debe comparar economías diferentes en el transcurso de un período de tiempo relativamente prolongado, es fundamental que utilice tasas de crecimiento per cápita. Entre 2000 y 2010, el PIB creció a una tasa del 1,6 por ciento en Estados Unidos y del 1 por ciento en Alemania. En vista de esas cifras, podríamos pensar que a Estados Unidos le fue muchísimo mejor que a los germanos. Sin embargo, durante ese mismo período la población creció el 0,9 por ciento en Estados Unidos y el -0,1 por ciento en Alemania, lo cual significa que a este último país le fue mejor en términos per cápita; tuvo una tasa de crecimiento anual del 1,1 por ciento, frente al 0,7 por ciento registrado en Estados Unidos^[4].

¿Por qué una tasa de crecimiento del 6 por ciento es un «milagro»?

En teoría, no existe un límite para la tasa de crecimiento de una economía. En la práctica, sin embargo, no es tan fácil que una economía crezca.

En el capítulo 3 hemos visto que la tasa de crecimiento anual per cápita fue prácticamente nula en todas partes hasta finales del siglo XVIII. Aumentó a alrededor del 1 por ciento anual con la revolución industrial, y alcanzó el 3-4 por ciento anual en la «Edad Dorada del capitalismo». Las economías asiáticas experimentaron tasas de crecimiento anuales del 8-10 por ciento durante sus «milagros», que duraron tres o cuatro decenios.

En líneas generales, la regla de oro es que una tasa de crecimiento per cápita de alrededor del 3 por ciento es buena, mientras que cualquier cifra que supere el 6 por ciento entra en la categoría de «milagro». Una tasa superior al 10 por ciento durante un período prolongado (más de un decenio) solo es posible por una abundancia de recursos, como en el caso de Guinea Ecuatorial antes mencionado, o por una recuperación de posguerra, como ha sido el caso

de Bosnia y Herzegovina en los últimos quince años.

El poder de las tasas compuestas

Las tasas de crecimiento que utilizamos son *tasas compuestas* (o tasas exponenciales), lo cual quiere decir que el aumento de la producción registrado cada año (o trimestre o cualquier período que se use como unidad de medida) viene a añadirse a la producción existente. Si una economía de 100 000 millones de dólares crece a una tasa media del 10 por ciento durante diez años, eso no significa que su producción aumente a razón de 10 000 millones de dólares al año ni que el tamaño de la economía ascienda a 200 000 millones de dólares transcurridos esos diez años. La tasa de crecimiento del 10 por ciento durante el primer año incrementa la producción a 110 000 millones de dólares, pero la tasa de crecimiento del 10 por ciento del segundo año se calcula sobre 110 000 millones de dólares, no sobre 100 000 millones, de modo que la producción resultante al final del segundo año ascenderá a 121 000 millones de dólares, no a 120 000. De continuar así, al finalizar el decenio el valor de la economía será de 259 000 millones de dólares, no de 200 000 millones.

El uso de la tasa compuesta hace que una diferencia relativamente pequeña en las tasas de crecimiento produzca una gran brecha si persiste durante un período de tiempo lo suficientemente prolongado. Si un país crece al 3 por ciento anual y otro lo hace al 6 por ciento durante un año, no tiene la menor importancia. Sin embargo, si esta diferencia persiste durante cuarenta años, la economía de crecimiento más rápido será 10,3 veces más rica, mientras que la economía de crecimiento más lento habrá aumentado su renta apenas 3,3 veces. Sin ser conscientes de ello, los ciudadanos de esos dos países estarán viviendo en mundos con unos niveles de riqueza y oportunidad por completo diferentes.

Resulta útil tener una regla de oro que nos permita augurar el futuro sobre la base de la tasa de crecimiento actual. Si usted sabe cuál es la tasa de crecimiento de un país y quiere saber cuánto tiempo tardará su economía en duplicarse, divida setenta por la tasa de crecimiento. Así pues, si un país crece a razón del 1 por ciento anual, tardará setenta años en duplicar su

producción, mientras que una economía que crezca al 6 por ciento anual tardará entre once y doce años en duplicarse.

A diferencia del crecimiento económico, el desarrollo económico no puede medirse con un solo indicador

En el capítulo 6 hemos visto que ni siquiera las cifras que reflejan la producción son totalmente objetivas. Pese a todo, si contamos con las estadísticas sobre la producción, es fácil calcular la tasa de crecimiento. En cambio, no existe una sola cifra que nos permita medir el desarrollo económico, definido como el aumento de las capacidades productivas.

Existen numerosos índices diferentes de las capacidades productivas (bajo diferentes nombres), publicados por organizaciones internacionales como la ONUDI, la OCDE, el Banco Mundial y el Foro Económico Mundial. Estos índices incluyen docenas de indicadores que, según se considera, revelan diversos aspectos de las capacidades productivas de un país. Los más frecuentes son los indicadores relacionados con la estructura productiva (por ejemplo, el porcentaje de empresas de alta tecnología dentro del sector industrial), las infraestructuras (las conexiones de banda ancha per cápita, por ejemplo), el nivel de formación (la media de trabajadores con estudios universitarios) y las actividades de innovación (el gasto en I+D como porcentaje del PIB o el número de patentes per cápita).

Sin embargo, al estar compuestos por elementos tan diversos, estos índices resultan difíciles de interpretar. Por lo tanto, a menos que usted sea un economista profesional, se manejará mejor con índices más sencillos y más fáciles de interpretar. A continuación me extenderé sobre dos de esos índices.

El porcentaje de inversión en relación con el PIB es el indicador clave para evaluar el desarrollo de un país

Para poder ser utilizadas, la mayor parte de las tecnologías deben adoptar la forma de *capital fijo*; es decir, máquinas y estructuras (por ejemplo, edificios o ferrocarriles). Por lo tanto, sin grandes inversiones en capital fijo — fenómeno conocido como «formación bruta de capital fijo» (FBCF⁽⁵¹⁾)— una

economía no puede desarrollar mucho su potencial productivo. Así, la *tasa de inversión* (FBCF/PIB) es un buen indicador de su potencial de desarrollo. De hecho, la relación positiva entre la tasa de inversión de un país y su tasa de crecimiento económico es una de las pocas relaciones innegables en el campo de la economía.

La tasa de inversión en el mundo se sitúa en el 20-22 por ciento, pero existen grandes diferencias según el país. En China se ha mantenido en un impresionante 45 por ciento en los últimos años, mientras que naciones como la República Centroafricana o la República Democrática del Congo pueden llegar a tener tasas de inversión bajísimas, del 2 por ciento, aunque normalmente rondan el 10 por ciento.

Ninguna economía ha tenido tasas de crecimiento «milagrosas» (es decir, más del 6 por ciento anual en términos per cápita) durante un período de tiempo sin invertir al menos el 25 por ciento de su PIB. En el apogeo de ese crecimiento, los países invierten al menos el 30 por ciento del PIB. La tasa de inversión superó el 35 por ciento en Japón a finales de los años sesenta y comienzos de los setenta, y durante su período de crecimiento «milagroso» a partir de los años ochenta, la tasa de inversión de China ha sido del 30 por ciento y más, superando el 40 por ciento en el último decenio.

Esto no significa que una tasa de inversión más alta necesariamente sea algo bueno. Por definición, la inversión sacrifica el consumo de hoy y por tanto el nivel de vida, aunque sea con la esperanza de aumentar el consumo en el futuro. Así pues, el exceso de inversión también existe, aunque cuánto es «demasiado» dependerá de cuánto valoremos nuestra renta futura en comparación con la actual (esto recibe el nombre de «preferencia temporal»). Aun así, la tasa de inversión —y su evolución con el paso del tiempo— es el mejor indicador del desarrollo de las capacidades productivas de un país y, por consiguiente, de su economía.

La cifra correspondiente a I+D es un buen indicador para los países más ricos

Otro indicador, sencillo pero instructivo, del desarrollo económico de los países —sobre todo de aquellos con niveles de renta más elevados— es el

gasto en I+D como porcentaje del PIB y su evolución con el paso del tiempo^[5].

Los países ricos gastan un porcentaje mucho más alto de su PIB en I+D que los países pobres. La media de la OCDE es del 2,3 por ciento, con varios países gastando más del 3 por ciento del PIB⁽⁵²⁾. Finlandia y Corea del Sur encabezan la lista. El caso de estos dos países es particularmente impactante, ya que han aumentado muy rápidamente su ratio I+D/PIB en las últimas décadas y logrado un progreso impresionante en el sector de la alta tecnología.

La mayoría de los países en desarrollo, por su parte, prácticamente no invierten en I+D. La tasa es del 0,1 por ciento en Indonesia, el 0,2 por ciento en Colombia y el 0,5 por ciento en Kenia. China rondaba el 1,5 por ciento en 2009, pero ha tendido a un aumento rápido, lo cual sugiere que está desarrollando velozmente sus capacidades para generar nuevas tecnologías^[6].

Industrialización y desindustrialización

En teoría, podemos alcanzar el desarrollo económico ampliando nuestras capacidades productivas en cualquier actividad económica, entre ellas la agricultura y los servicios. En la práctica, en la inmensa mayoría de los casos el desarrollo económico ha sido alcanzado a través de la industrialización, o, más en concreto, del desarrollo del sector manufacturero⁽⁵³⁾. Albert Einstein tenía toda la razón del mundo cuando afirmó: «En teoría, la teoría y la práctica son exactamente lo mismo. En la práctica, no».

La mecanización y los procesos químicos facilitan la productividad en la industria

Es mucho más fácil aumentar la productividad en la industria que en otras actividades económicas, como la agricultura y los servicios. Las actividades industriales se rigen mucho menos por la naturaleza y se prestan con mucha mayor facilidad a la mecanización y el procesamiento químico.

La productividad de la agricultura depende muchísimo del entorno físico

(la superficie cultivada, el clima y el suelo). Y también está supeditada al paso del tiempo. Se han desarrollado estrategias impresionantes para superar estas limitaciones naturales, entre ellas los sistemas de irrigación, la cría selectiva e incluso la ingeniería genética, pero todas tienen un límite claro. Nadie ha desarrollado un sistema para cultivar trigo en seis minutos en vez de seis meses, algo que habría ocurrido si la productividad del sector agropecuario se hubiera desarrollado tan rápido como la fabricación de alfileres en los últimos 250 años.

Por su propia naturaleza, muchas actividades del sector de los servicios son inmunes a los aumentos de la productividad. En algunos casos, un aumento de la productividad destruiría el producto; un cuarteto de cuerda no puede triplicar su productividad tocando una pieza de veintisiete minutos en nueve. En otros servicios, la productividad aparentemente más alta puede deberse a una degradación del producto. Gran parte de los aumentos de la productividad del sector minorista en países como Estados Unidos y el Reino Unido fueron conseguidos a costa de bajar la calidad del servicio: menos vendedores en las tiendas, trayectos más largos al supermercado, demoras en las entregas a domicilio, etcétera. La crisis financiera mundial de 2008 ha revelado que gran parte del crecimiento reciente de la productividad del sector financiero se había logrado gracias a la degradación de los productos; es decir, a la creación de productos demasiado complejos, de alto riesgo e incluso fraudulentos.

El «centro de aprendizaje» de la economía

El sector manufacturero ha sido, desde siempre, el «centro de aprendizaje» del capitalismo. Puesto que suministra *bienes de capital* (máquinas, equipos de transporte), ha propagado sus capacidades productivas a otros sectores de la economía, ya se trate de otras actividades industriales que producen *bienes de consumo* (lavadoras, cereales para el desayuno), de la agricultura o de los servicios.

Muchas de las innovaciones organizativas del sector manufacturero han sido transferidas a los otros sectores, sobre todo al de los servicios, para aumentar sus productividades. Los restaurantes de comida rápida, como

McDonald's, utilizan técnicas «fabriles» y convierten la preparación de los alimentos en una tarea más propia de una cadena de montaje. Algunos incluso sirven la comida sobre una cinta transportadora, como los restaurantes de sushi (los residentes en Gran Bretaña pueden comprobarlo en Yo! Sushi). Las grandes cadenas minoristas —ya sean supermercados, tiendas de ropa o minoristas online— aplican técnicas modernas de gestión del inventario desarrolladas en el sector manufacturero.

Incluso en el sector agropecuario, algunos países como Holanda (el tercer mayor exportador de productos agrícolas del mundo después de Estados Unidos y Francia) han aumentado su productividad aplicando estrategias organizativas inspiradas en el sector manufacturero, por ejemplo la alimentación controlada por ordenador.

¿El surgimiento de la sociedad postindustrial?

Últimamente se ha puesto de moda argumentar que el sector manufacturero ya no tiene la misma importancia que antes porque hemos entrado en la era de la *sociedad postindustrial*.

En los albores de la industrialización, muchos daban por descontado que el sector manufacturero nunca dejaría de crecer, y durante mucho, muchísimo tiempo en efecto fue así. La participación del sector en el PIB y el empleo aumentaba de manera casi constante en la mayoría de los países. Sin embargo, a partir de los años sesenta algunos países comenzaron a experimentar la *desindustrialización*, una caída de la participación del sector manufacturero —y el correspondiente aumento de la participación del sector de los servicios— en los indicadores de producción y empleo. A raíz de ello comenzó a hablarse de la sociedad postindustrial. Numerosos economistas han argumentado que, con una renta más alta, empezamos a requerir relativamente más servicios —comer fuera e ir de vacaciones al extranjero, por ejemplo— que bienes manufacturados. La caída resultante en la demanda relativa de productos manufacturados reduce el papel de la industria, algo que se refleja en una menor participación del sector en el PIB y el empleo.

Este planteamiento recibió un espaldarazo en la década de 1990 con la invención de internet y el supuesto surgimiento de la «economía del

conocimiento». Muchos argumentaban que la capacidad de producir conocimiento en vez de cosas se había vuelto crucial, y que los servicios basados en el conocimiento y muy valorados —como la consultoría en el terreno de las finanzas y de la gestión— pasarían a ser los sectores de vanguardia en los países ricos que estaban experimentando la desindustrialización. La industria manufacturera —o la industria «de ladrillos y mortero»— era considerada una actividad de segunda categoría que convenía trasladar a los países en desarrollo con mano de obra barata, como era el caso de China.

Más recientemente, el discurso de la economía postindustrial se lo han apropiado incluso algunos países en desarrollo. Han empezado a creer que, con el surgimiento de la economía postindustrial, podrán eludir más o menos la industrialización y enriquecerse prestando servicios. Tienen los ojos puestos en la India, que supuestamente se ha convertido —gracias al éxito cosechado en la exportación de servicios como el software, la contabilidad y la lectura de diagnósticos por imágenes— en «la oficina del mundo», mientras que China sería «la fábrica del mundo» (título originalmente otorgado a Gran Bretaña después de su revolución industrial).

La desindustrialización no significa que estemos produciendo menos productos manufacturados

Aunque muchos —incluidos importantes planificadores de las políticas— se han dejado seducir por él, el discurso de la sociedad postindustrial es sumamente engañoso. La mayoría de los países ricos efectivamente se han vuelto «postindustriales» o «desindustrializados» en términos de empleo; un porcentaje cada vez menor de la fuerza laboral de esos países trabaja en las fábricas, a diferencia de lo que ocurre en las tiendas y oficinas. En la mayoría de los países, aunque no en todos, este fenómeno va acompañado de una caída en la participación del sector manufacturero en el PIB.

Sin embargo, esto no significa necesariamente que esos países estén produciendo menos bienes manufacturados en términos absolutos. Gran parte de este aparente descenso se debe a la caída de los precios de los productos manufacturados en comparación con los de los servicios. Esto es fruto del

aumento más rápido de la productividad en su producción. Pensemos en cómo se han abaratado los ordenadores y los teléfonos móviles (sin bajar de calidad) en comparación con los costes de un corte de pelo o una cena en un restaurante. Cuando este efecto relativo sobre los precios es tenido en cuenta y el peso de los diferentes sectores se recalcula en *precios constantes* (es decir, aplicando los precios del primer año a las cantidades producidas en los años posteriores), en contraposición a los *precios corrientes* (los precios actuales), se comprueba que la participación del sector manufacturero no ha caído demasiado en la mayoría de los países ricos. En algunos de ellos incluso ha aumentado, como mostraré más adelante.

Parte de la desindustrialización es fruto de «ilusiones ópticas»

Muchas veces se exagera el alcance de la desindustrialización debido a las «ilusiones ópticas» que genera la manera de compilar las estadísticas. Muchos servicios que antes proporcionaban las propias empresas (por ejemplo, el cáterin, los guardias de seguridad, algunas actividades de diseño e ingeniería) hoy se *subcontratan* o se *externalizan*; es decir, los suministran empresas independientes (nacionales o extranjeras; en el segundo caso recibe el nombre de *subcontratación internacional* o *deslocalizada*). Esto crea la ilusión de que los servicios se han vuelto más importantes de lo que en realidad son, pero, por muy externalizados que estén, siguen siendo los mismos servicios. Con todo, ahora se considera que forman parte del sector terciario en vez del primario.

Además, ante la caída de la participación del sector manufacturero en su producción, algunas firmas han solicitado ser reclasificadas como empresas de servicios, aunque siguen realizando algunas actividades manufactureras. Un informe del gobierno británico estima que aproximadamente el 10 por ciento de la caída del empleo en el sector manufacturero entre 1998 y 2006 podría deberse a este «efecto de reclasificación»^[7].

Fabricar cosas sigue siendo importante

La idea de que el mundo ha entrado en una nueva era de la «economía del

conocimiento», en la que fabricar cosas no aporta mucho valor, se fundamenta en una lectura flagrantemente incorrecta de la historia, puesto que siempre hemos vivido en una economía del conocimiento. La calidad del conocimiento, antes que la naturaleza física de las cosas producidas (ya se tratara de bienes físicos o de servicios intangibles), fue la que enriqueció a los países más industrializados. Este aspecto puede apreciarse con mayor claridad si pensamos que la fabricación de lana, uno de los sectores punteros hasta el siglo XVIII, es hoy en día uno de los más atrasados desde el punto de vista tecnológico. En este sentido, es útil recordar que «no hay sectores condenados; lo único que hay son tecnologías pasadas de moda», como expresó elocuentemente un ministro de Industria francés^[8].

Recientemente, algunos servicios, como las finanzas y el transporte, han experimentado un gran aumento de la productividad, lo que ha llevado a mucha gente a afirmar que los países pueden generar desarrollo económico sobre la base de ese tipo de actividades. Al igual que Gran Bretaña, pueden exportar servicios de alto valor añadido y utilizar los beneficios obtenidos para comprar productos manufacturados de primera necesidad en el extranjero. Esta puede ser una estrategia viable durante un tiempo. En el decenio anterior (años más, años menos) al estallido de la crisis financiera mundial de 2008, Gran Bretaña se las ingenió para generar una tasa de crecimiento decente a pesar del rápido proceso de desindustrialización, y ello gracias al florecimiento de la industria financiera. Pero la crisis de 2008 obligó a reconocer que la fe puesta en los servicios como nuevo motor del crecimiento había sido ilusoria.

Además, muchos de estos servicios de alta productividad son «servicios para productores» —como ingeniería, diseño y consultoría en materia de gestión— cuyos principales clientes son empresas industriales. Por lo tanto, una base manufacturera débil conducirá en última instancia a una merma de la calidad de esos servicios que los volverá más difíciles de exportar.

LAS CIFRAS DE LA VIDA REAL

La agricultura sigue siendo sorprendentemente importante

Hasta finales del siglo XIX, la agricultura fue el pilar de la economía en casi

todos los países^[9]. En muchas de las naciones ricas de hoy en día, casi tres cuartas partes de la población trabajaba en la agricultura hasta hace unas pocas generaciones. En 1870, la actividad agrícola concentraba el 72 por ciento de la fuerza laboral en Suecia, y la cifra correspondiente a Japón era del 73 por ciento en 1885.

Al ser un sector de productividad más baja que la industria o los servicios, la agricultura rara vez logró constituir más de la mitad de la producción total, ni siquiera cuando la mayoría de la gente trabajaba en él. En 1870 la agricultura representaba el 50 por ciento de la producción en Dinamarca y el 47 por ciento en Suecia, mientras que en 1953 todavía representaba el 47 por ciento de la producción en Corea del Sur.

En la actualidad, la agricultura desempeña un papel muy secundario en los países ricos, tanto en términos de producción como de empleo. Apenas entre el 1 y el 2 por ciento del PIB proviene de la agricultura, y solo entre el 2 y el 3 por ciento de la población trabaja en dicho sector. Esto obedece a que la productividad agrícola de esos países ha aumentado enormemente en los últimos cien años. El hecho de que Estados Unidos, Francia y Holanda —y no alguna economía en desarrollo de grandes dimensiones, como la India o Indonesia— sean los tres mayores exportadores mundiales de productos agrícolas da fe de la magnitud de la productividad agrícola en los países ricos.

La agricultura sigue siendo sumamente importante en muchos de los países en desarrollo más pobres. En varios de ellos, la actividad agrícola constituye todavía más de la mitad de la producción total⁽⁵⁴⁾, e incluso en los países en desarrollo más ricos, representa aún entre el 20 y el 40 por ciento de la producción.

La agricultura desempeña un papel incluso más importante en lo tocante al empleo. Da trabajo a entre el 80 y el 90 por ciento de los habitantes de algunos de los países más pobres, como Burundi (92 por ciento), Burkina Faso (85 por ciento) y Etiopía (79 por ciento). Asimismo, a pesar de la impresionante industrialización del país en los últimos tres decenios, el 37 por ciento de la población china trabaja en el sector agrícola.

La industria ya no es tan importante como antes en los países ricos...

En sus momentos de gloria (entre las décadas de 1950 y 1970, en función del país), casi el 40 por ciento de la fuerza laboral estadounidense y de los países entonces industrializados de Europa occidental trabajaba en el sector manufacturero. El porcentaje llegaba casi al 50 por ciento al considerar a la industria en su conjunto.

Hoy por hoy, menos del 15 por ciento de los habitantes de la mayoría de los países ricos trabajan en dicho sector. Las excepciones son países como Taiwan, Eslovenia y Alemania, donde más del 20 por ciento de los trabajadores se dedican a la manufactura⁽⁵⁵⁾. En algunos de ellos, como el Reino Unido, Holanda, Estados Unidos y Canadá, la cifra correspondiente asciende a apenas el 9-10 por ciento.

La menor participación del sector manufacturero en el empleo ha venido acompañada de una caída de su participación en la producción. En algunos países, como Austria, Finlandia y Japón, el porcentaje del sector manufacturero en el PIB solía rondar el 25 por ciento hasta los años setenta. Hoy no llega al 20 por ciento en ninguno de los países más ricos^[10].

... pero sigue siendo mucho más importante de lo que algunos piensan

Acabo de explicar que buena parte del aparente descenso de la participación del sector manufacturero en el PIB se debe al aumento más rápido de la productividad en dicho sector, que abarata relativamente la fabricación de productos industriales en comparación con otros (servicios y productos agrícolas). Esto significa que la participación de la manufacturación puede ser muy diferente en cada caso, según se calcule en precios constantes (los precios vigentes al comienzo del período analizado) o en precios corrientes.

Durante los dos últimos decenios, en algunos países ricos como Alemania, Italia y Francia, la caída de la participación del sector manufacturero en el PIB ha sido muy grande en precios corrientes (del 20 por ciento en Alemania, el 30 por ciento en Italia y el 40 por ciento en Francia), pero no tan acusada en precios constantes (menos del 10 por ciento en los tres países^[11]). En varios países ricos, la participación del sector manufacturero incluso ha aumentado si se calcula en precios constantes; en Estados Unidos y Suiza ha crecido cerca del 5 por ciento en los últimos veinte años^[12], mientras que en Finlandia y

Suecia se ha incrementado el 50 por ciento en las últimas décadas^[13].

Una excepción importante es el Reino Unido, donde la participación del sector manufacturero en el PIB ha caído estrepitosamente en los últimos veinte años, incluso en precios constantes^[14]. Ello sugiere que la desindustrialización del Reino Unido ha sido principalmente consecuencia del completo declive de su industria fabril debido a la pérdida de competitividad, antes que del efecto de los precios relativos debido a unas tasas de aumento de la productividad divergentes.

Desindustrialización «prematura» en los países en desarrollo

En los últimos treinta años, muchos países en desarrollo han experimentado una desindustrialización «prematura»; es decir, la participación del sector manufacturero (y de la industria en general) en la producción y el empleo empezó a disminuir en una etapa mucho más temprana del desarrollo económico que en los países ricos.

En América Latina, la participación del sector manufacturero en el PIB pasó del 25 por ciento a mediados de los años sesenta al 27 por ciento a finales de los ochenta, pero ha caído espectacularmente desde entonces. Hoy en día, representa solo el 17 por ciento. En Brasil, la «fábrica» del continente, la desindustrialización ha sido todavía más notoria. La participación del sector manufacturero en el PIB ha caído del 34 por ciento a mediados de la década de 1980 al 15 por ciento actual. En el África subsahariana, el descenso ha sido del 17-18 por ciento registrado en la década de 1970 y casi toda la de 1980 al 12 por ciento actual^[15].

Esta desindustrialización prematura es básicamente el resultado de las políticas económicas neoliberales aplicadas en esos países a partir de los años ochenta (véase el capítulo 3).^[16] La liberalización repentina del comercio ha destruido multitud de industrias manufactureras en esos países, y la liberalización financiera ha permitido que los bancos reorientaran la concesión de préstamos hacia los consumidores (que son más lucrativos) en detrimento de los productores. Las políticas encaminadas a controlar la inflación, como los tipos de interés elevados y las monedas sobrevaloradas, han supuesto el tiro de gracia para las empresas manufactureras al encarecer

los préstamos y dificultar aún más las exportaciones.

¿Historias de éxito basadas en la prestación de servicios?: Suiza, Singapur y la India

Cuando se habla de la economía postindustrial, la gente suele mencionar a Suiza y Singapur como ejemplos de éxito económico basado en el suministro de servicios. ¿Acaso estos dos países no han demostrado, argumentan, que uno puede hacerse rico —extraordinariamente rico— proveyendo servicios como las finanzas, el turismo y el comercio?

A decir verdad, esos dos países demuestran exactamente lo contrario. Según los datos de la ONUDI, en el año 2002 Suiza tenía el valor añadido manufacturero (VAM) per cápita más alto del mundo, un 24 por ciento más elevado que el de Japón, pero en 2005 ya ocupaba el segundo puesto, por detrás de aquel. Singapur ocupó el tercer puesto ese año, mientras que en 2010 ocupó el primero; produjo un VAM per cápita un 48 por ciento más elevado que el de Estados Unidos. Suiza quedó tercera, por detrás de Japón. Ese mismo año, Suiza produjo un VAM per cápita un 30 por ciento más alto que el de Estados Unidos.

En cuanto a la afirmación de que la India ha demostrado cómo los países pueden saltarse la industrialización y alcanzar la prosperidad a través de los servicios, es exagerada. Antes de 2004, la India tenía un *déficit comercial* en servicios (es decir, importaba más servicios que los que exportaba). Entre 2004 y 2011 tuvo *superávit comercial* (lo opuesto al déficit comercial) en servicios, pero solo equivalió al 0,9 por ciento del PIB, lo cual permitió cubrir apenas el 17 por ciento del déficit comercial en bienes (5,1 por ciento del PIB). No puede decirse que sea una historia de éxito basada en el suministro de servicios.

¿Vamos a quedarnos sin planeta? Debemos tomarnos en serio la sostenibilidad del medio ambiente

Tenemos que tomarnos muy en serio las restricciones medioambientales

Antes de abandonar el mundo de la producción, debemos afrontar un tema acuciante: los límites que el medio ambiente impone al crecimiento económico. Es indudable que el cambio climático, causado principalmente por nuestras actividades productivas y de consumo, supone una amenaza para la existencia humana. Además, numerosos recursos no renovables (como el petróleo y los minerales) se están agotando rápidamente. Incluso la capacidad de la Tierra para generar recursos renovables, como los productos agrícolas o forestales, podría verse desbordada por la creciente demanda de dichos recursos. En vista de todo ello, resulta evidente que vamos a quedarnos sin planeta —por decirlo de algún modo— si no encontramos la manera de controlar los impactos de nuestras actividades económicas sobre el medio ambiente.

Pero ¿no equivaldría esto a detener el desarrollo económico, que he definido como el aumento de nuestras capacidades productivas? En ese caso, ¿no estaría acaso negando muchas de las cosas que he venido diciendo hasta ahora?

Los avances tecnológicos pueden ser una solución, no solo una causa, para los problemas del medio ambiente...

Debía de correr el año 1975 o 1976, pues creo que yo tenía doce o trece. Me topé con ese libro, *Los límites del crecimiento*, en cuya portada figuraba el nombre de un autor de nombre curioso: el Club de Roma. Al hojearlo, aunque no pude entenderlo del todo, me deprimí mucho. Decía que el mundo se quedaría sin petróleo más o menos en 1992. Por lo tanto, antes de cumplir los treinta años, pensé, ¿tendré que trasladarme en carretas tiradas por bueyes y quemar madera para calentarme? Me parecía muy injusto, sobre todo porque mi familia se había mudado a una casa con un sistema de calefacción central alimentado con gasóleo solo cinco o seis años atrás.

La predicción del Club de Roma resultó ser correcta. Nos hemos quedado sin petróleo; bueno, sin el petróleo accesible para las tecnologías de los años setenta. Aun así, continuamos quemando petróleo en grandes cantidades

porque nos hemos vuelto mucho más eficaces a la hora de localizarlo y extraerlo de lugares a los que era imposible acceder hace cuarenta años, especialmente de las profundidades oceánicas.

La tecnología no solamente nos permite acceder a recursos que antes eran inaccesibles, sino que además amplía la definición de qué es un recurso. El oleaje marino, otrora solo una fuerza destructiva que había que superar, se ha transformado en una fuente de energía importante gracias al desarrollo tecnológico. El coltán fue un mineral raro de relativamente poco valor hasta la década de 1980, pero hoy es uno de los minerales más valiosos del mundo, hasta el punto de que, según se dice, muchos grupos rebeldes en la República Democrática del Congo financian sus guerras mediante el trabajo esclavo en las minas donde es extraído. El tantalio, uno de los elementos que componen el coltán, es un ingrediente clave en la fabricación de componentes para teléfonos móviles y otros artilugios electrónicos.

En un plano menos dramático, el desarrollo tecnológico nos permite producir recursos renovables con mayor eficiencia. Como he señalado antes en este mismo capítulo, en el último siglo la capacidad humana de producir alimentos —y otras materias primas naturales, por ejemplo algodón— ha aumentado exponencialmente gracias a la mecanización, el uso de sustancias químicas, la cría selectiva y la ingeniería genética. También nos hemos vuelto más eficientes en la utilización de los recursos que nos proporciona la naturaleza. Los motores de los automóviles y aviones y las centrales eléctricas utilizan menos petróleo y carbón para obtener la misma cantidad de energía. Además, reciclamos un porcentaje cada vez más elevado de materiales.

... pero las soluciones tecnológicas tienen límites

Por muy rápido que desarrollemos nuestras tecnologías, la disponibilidad de recursos no renovables, entre ellos las sustancias naturales que aún no se han transformado en recursos, sigue teniendo unos límites muy definidos.

Los recursos más importantes no van a agotarse por completo en el futuro próximo, pero su disponibilidad cada vez menor puede volverlos prohibitivos para las personas más pobres, amenazando su bienestar e incluso su existencia. El creciente precio del agua ya las está perjudicando, puesto que

aumenta la incidencia de las enfermedades transmitidas por el agua sin potabilizar y reduce las cosechas por falta de riego. El aumento del precio de los alimentos hará que se propaguen el hambre y la desnutrición. Los combustibles más caros causarán más muertes de ancianos pobres en invierno, incluso en los países ricos. Como ocurría en *La era del diamante*, la novela de ciencia ficción de Neal Stephenson, los pobres se verán obligados a utilizar frágiles sustitutos sintéticos fabricados con nanotecnología en vez de materiales naturales reales.

Mucho más urgente, por supuesto, es el desafío del cambio climático, cuyas consecuencias ya se dejan sentir y serán cada vez más graves, si no catastróficas, dentro de una o dos generaciones. Por ello, es extremadamente improbable, por no decir que imposible desde un punto de vista lógico, que la humanidad encuentre a tiempo una solución puramente tecnológica al cambio climático que no requiera ningún cambio significativo en nuestra forma de vida.

Los países en desarrollo necesitan aún más desarrollo económico para aumentar su nivel de vida y poder adaptarse mejor al cambio climático

Todo esto no implica que debemos detener el desarrollo económico, sobre todo en los países en desarrollo. Para empezar, estos países todavía necesitan producir más —es decir, crecimiento económico—, siempre y cuando una ínfima minoría no se apropie por completo de lo producido. Para ellos, una renta más alta no solo es sinónimo de otro televisor, sino que implica trabajar menos y en condiciones menos extenuantes y peligrosas, no ver morir a los hijos recién nacidos, vivir más tiempo, enfermarse menos, etcétera. Estos cambios serían más sostenibles si fueran resultado del desarrollo económico (es decir, del aumento de las capacidades productivas) y no del simple crecimiento, pero cabe señalar que incluso un crecimiento fruto de la abundancia de recursos sería valioso para estas naciones.

Los países en desarrollo también necesitan aumentar sus capacidades productivas para poder afrontar las consecuencias del cambio climático (el término técnico es *adaptación climática*). Debido a su clima, su localización y su geografía, muchos de ellos sufrirán los peores efectos del calentamiento

global a pesar de tener muy poca —por no decir ninguna— responsabilidad en su desencadenamiento. No obstante, esos son precisamente los países con menor capacidad para encajar el impacto⁽⁵⁶⁾. Para poder afrontar mejor las consecuencias del cambio climático, los países pobres necesitan equiparse con mejores tecnologías y capacidades organizativas, que solo pueden adquirir mediante el desarrollo económico.

El argumento de que los países menos desarrollados deberían tener más crecimiento y más desarrollo económicos es incontrovertible, dado que un aumento de su renta hasta un cierto nivel (el que hoy tiene China, por ejemplo) apenas contribuiría a agravar el cambio climático, como se señaló en el marco del proyecto Greenhouse Development Rights (GDR), desarrollado por dos *think tanks*, Eco-Equity y el Instituto del Medio Ambiente de Estocolmo^[17].

Los países ricos deberían seguir desarrollando sus economías, pero tendrían que cambiar radicalmente sus prioridades productivas y de consumo

Dado que ya están consumiendo la mayor parte de los recursos mundiales y necesitan cada vez menos aumentar sus niveles de consumo, los países ricos tendrían que reducir estos últimos si queremos suavizar el alcance del cambio climático. Pero, incluso con un consumo agregado más bajo, el bienestar humano no tiene por qué disminuir. En países sumamente desiguales como Estados Unidos, Gran Bretaña y Portugal, la reducción de la desigualdad permitiría que más personas consumieran más. Incluso en las sociedades relativamente igualitarias, el bienestar puede aumentar sin que lo haga el consumo: consumiendo de otra forma en vez de consumiendo más^[18]. Un mayor consumo de servicios colectivos, sobre todo del transporte público y los equipamientos de ocio, puede mejorar el bienestar reduciendo el derroche de recursos característico del consumo individualista atomizado; por ejemplo, el tiempo perdido sentado en un coche en un atasco o la duplicación de servicios entre pequeñas bibliotecas privadas, muy populares en países como Corea.

Además de reducir los niveles de consumo, también podemos disminuir la intensidad energética. Se pueden imponer requisitos básicos al consumo de

energía eléctrica en edificios, vehículos y electrodomésticos. Puede desalentarse la construcción de centros comerciales y urbanizaciones residenciales en los suburbios, intensificando al mismo tiempo las inversiones en transporte público para que la gente utilice menos el automóvil. Asimismo, pueden ser necesarios cambios culturales para que la gente disfrute más compartiendo tiempo de calidad con la familia y los amigos que comprando objetos, y habría que evaluar la pertinencia de seguir utilizando la energía nuclear —e incluso incrementar su uso— excepto en zonas sísmicas (como Japón, parte de Estados Unidos y Chile) como una estrategia de transición antes de dar el salto definitivo a las fuentes de energía renovable^[19].

Sin embargo, todo esto no quiere decir que los países ricos deban interrumpir el desarrollo económico, al menos en el sentido en que lo he definido en este capítulo. Todavía pueden aumentar sus capacidades productivas, pero, en vez de utilizarlas para aumentar el consumo material, deberían usarlas para reducir las jornadas laborales produciendo la misma cantidad de bienes que antes, o incluso más. Pueden desarrollar —y transferir a precios accesibles a los países en desarrollo— sus capacidades productivas en actividades que combatan el cambio climático y otros problemas ambientales, como mejores tecnologías en el campo de las energías renovables, una agricultura más eficiente pero respetuosa con el medio ambiente y tecnologías de desalinización menos costosas.

Conclusiones: por qué necesitamos prestarle más atención a la producción

Las corrientes económicas dominantes, empezando por la escuela neoclásica, han descuidado seriamente la producción. Para la mayoría de los economistas, la economía termina en la puerta de la fábrica (o, cada vez más, en la entrada del edificio de oficinas), por así decirlo. El proceso productivo es visto como algo predecible, predeterminado por una «función productiva» que especifica claramente las cantidades de capital y trabajo que es necesario combinar para poder elaborar cierto producto.

En la medida en que existe algún interés en la producción, se centra en la

vertiente más crematística, la del crecimiento del tamaño de la economía. El estribillo más famoso en este sentido, surgido del debate sobre la competitividad de Estados Unidos en la década de 1980, es que no tiene la menor importancia que un país produzca patatas fritas o microchips. No se reconoce que los diferentes tipos de actividad económica pueden obtener resultados distintos, no solo en términos de cuánto producen sino, lo que es más importante, en términos de cómo afectan al desarrollo de la capacidad de producir del país; es decir, de sus capacidades productivas. Y respecto de este último efecto debemos destacar la importancia del sector manufacturero, ya que ha sido la fuente principal de nuevas capacidades tecnológicas y organizativas en los últimos dos siglos.

Lamentablemente, con el auge del discurso de la sociedad postindustrial en el ámbito de las ideas y la creciente preponderancia del sector financiero en el mundo real, la indiferencia hacia la industria se ha transformado en desprecio liso y llano. Suele argumentarse que, en la nueva «economía del conocimiento», la manufacturación es una actividad de baja categoría que solo realizan los países en desarrollo con mano de obra barata.

Pero las fábricas están donde se forjó el mundo moderno, por así decirlo, y tendrá que seguir siendo forjado. Además, incluso en nuestro mundo supuestamente postindustrial, los servicios —el aparente nuevo motor económico— no pueden prosperar sin un sector manufacturero vibrante. El hecho de que Suiza y Singapur, que para muchos son ejemplos preclaros de una prosperidad alcanzada gracias a unos servicios de éxito, sean en realidad dos de los tres países más industrializados del mundo (junto con Japón), da fe de ello.

Al contrario de lo que dicta el saber convencional, el desarrollo de capacidades productivas, sobre todo en el sector manufacturero, es crucial para que podamos afrontar el desafío más grande de nuestra época, el cambio climático. Además de cambiar sus pautas de consumo, los países ricos tendrán que desarrollar todavía más sus capacidades productivas en el área de las tecnologías verdes, y aunque solo sea para luchar contra las consecuencias adversas del cambio climático, los países en desarrollo tendrán que desarrollar capacidades tecnológicas y organizativas, muchas de las cuales solo pueden adquirirse a través de la industrialización.

Otras lecturas

- M. Abramovitz, *Thinking about Growth*, Cambridge, Cambridge University Press, 1989.
- F. Ackerman, *Can We Afford the Future?: The Economics of a Warming World*, Londres, Zed Books, 2009.
- H.-J. Chang, *23 Things They Don't Tell You about Capitalism*, Londres, Allen Lane, 2010. [Hay trad. cast.: *23 cosas que no te cuentan sobre el capitalismo*, Barcelona, Debate, 2012].
- T. Jackson, *Prosperity without Growth: Economics for a Finite Planet*, Londres, Earthscan, 2009. [Hay trad. cast.: *Prosperidad sin crecimiento. Economía para un planeta finito*, Barcelona, Icaria, 2011].
- S. Kuznets, *Modern Economic Growth: Rate, Structure and Speed*, New Haven y Londres, Yale University Press, 1966. [Hay trad. cast.: *Crecimiento económico moderno*, Madrid, Aguilar, 1973].
- N. Rosenberg, *Inside the Black Box: Technology and Economics*, Cambridge, Cambridge University Press, 1982. [Hay trad. cast.: *Dentro de la caja negra. Tecnología y economía*, Barcelona, Hogar del Libro, 1993].
- R. Rowthorn y J. Wells, *De-industrialization and Foreign Trade*, Cambridge, Cambridge University Press, 1987.
- J. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, Londres, Routledge, 2010. [Hay trad. cast.: *Capitalismo, socialismo y democracia*, Barcelona, Folio, 1984].

CAPÍTULO 8

Problemas en el Fidelity Fiduciary Bank

FINANZAS

Michael no lo entiende. Aunque le ha devuelto a su padre el objeto que causó todo el problema, las cosas ya no son como antes. ¿Por qué serán tan raros los adultos? Michael quería usar su moneda de dos peniques para comprarle comida para pájaros a la anciana sentada en las escalinatas de la catedral de San Pablo, pero su padre lo disuadió de hacerlo. Dijo que le mostraría cosas más interesantes que hacer con su dinero (el de Michael) cuando los tres llegaran (Michael estaba con Jane, su hermana) al trabajo (de su padre).

Cuando Michael y Jane por fin llegaron allí, un señor muy anciano llamado Mr. Dawes, los «directores» (así los presentó el anciano) y hasta su propio padre comenzaron a cantar una canción en que le aconsejaban depositar su moneda de dos peniques en el Dawes, Tomes, Mousely, Grubbs Fidelity Fiduciary Bank (vaya nombre). Decían que su dinero le permitiría formar parte de todas esas cosas en lugares extraños, remotos, de las que jamás había oído hablar: «Ferrocarriles en África, presas en el Nilo, flotas de transatlánticos, majestuosos canales que se amortizaban por sí solos y plantaciones de té en proceso de maduración». Hipnotizado por la canción, Michael perdió momentáneamente la concentración y abrió el puño. Mr. Dawes, con una velocidad sorprendente para tratarse de un hombre tan pero tan viejo, le arrebató la moneda.

Naturalmente, Michael gritó: «¡Devuélvame mi dinero!». Pero sus gritos hicieron que los clientes del banco corrieran a retirar sus depósitos. El banco se negó a devolvérselos... y siguió el caos. Al fin, Michael y su hermana Jane lograron quitarle la moneda al anciano y escaparon corriendo; pero antes de regresar a su casa se enteraron de que, a raíz de lo ocurrido, habían despedido a su padre. Michael le devolvió la moneda de

dos peniques a su padre, pero este no recuperó el trabajo.

¿Por qué lo que dijo Michael causó semejante problema? ¿Por qué toda esa gente también pretendía que le devolvieran su dinero? Y lo más confuso de todo: ¿cómo era posible que el banco se negara a darles a sus clientes su propio dinero?

Los bancos y el sistema financiero «tradicional»

Los bancos hacen promesas que no siempre pueden cumplir

El relato que acaba de leer es una adaptación de la famosa escena del banco y sus consecuencias que aparece en la película *Mary Poppins*, de Walt Disney, desde el punto de vista de Michael Banks, el niño cuya niñera mágica es nada menos que Mary Poppins. Y la escena es, de lejos, la síntesis más acabada que conozco del sistema bancario: la confianza.

Lo que le causó tantos problemas al Fidelity Fiduciary Bank fue, para decirlo sin rodeos, haber hecho promesas que en última instancia no pudo cumplir. Como todos los otros bancos, había prometido a los titulares de cuentas de depósitos que les pagaría en efectivo cuando lo solicitaran... cuando en realidad solo tenía dinero suficiente para pagarles a algunos de ellos⁽⁵⁷⁾.

Por lo general, que el banco realice esa promesa «falsa» no constituye un problema. En cualquier momento dado, solo un pequeño porcentaje de los depositantes querrán retirar su dinero, y por eso al banco le conviene tener efectivo (o «casi efectivo», por ejemplo bonos soberanos, que son muy fáciles de vender) que represente solo una fracción de la cantidad depositada por todos sus clientes.

Pero si el titular de la cuenta duda de la capacidad del banco para devolverle su dinero, se sentirá impelido a retirarlo lo antes posible. El depositante sabe que el banco no tendría dinero suficiente para pagar a sus impositores si todos (o casi todos) decidieran retirar al mismo tiempo sus depósitos en efectivo. Aunque la sospecha sea totalmente infundada —como ocurría en el Fidelity Fiduciary Bank—, se convertirá en una profecía

autocumplida si muchos ahorristas piensan y actúan de esta manera.

Esta situación recibe el nombre de *pánico bancario* o *corrida bancaria*. Hemos visto algunos ejemplos a raíz de la crisis financiera mundial del año 2008. Los clientes hacían cola frente a las sucursales del Northern Rock Bank en el Reino Unido, mientras que los depositantes del Reino Unido y Holanda saturaron la página web de Icesave, la filial en línea del quebrado banco islandés Landsbanki.

La actividad bancaria es (en cierto modo) un abuso de confianza, pero es socialmente útil (si está bien gestionado)

Así pues, ¿la banca es un abuso de confianza? Lo es... en cierto modo. En sentido estricto, un abuso de confianza implica hacer que la víctima se crea algo que es falso. En el caso del banco, implica hacer que la gente crea en algo que *podría ser verdadero o falso, dependiendo de cuántas personas más se lo crean*. Si suficientes ahorristas creen que su banco podrá pagarles en cualquier momento en que lo soliciten, es indudable que podrá hacerlo. Pero si no lo creen, entonces no podrá⁽⁵⁸⁾.

El hecho de que la actividad bancaria implique una artimaña, una (suerte de) abuso de confianza, ha instado a algunas personas a pedir una banca «limitada», que requiere que los bancos tengan dinero suficiente para pagar al mismo tiempo a todos sus depositantes. Pero, si lo pensamos un poco, el abuso de confianza es la esencia misma de la actividad bancaria: crear más dinero que el que en realidad tienen en efectivo aprovechando el hecho de que, si bien todos queremos la flexibilidad —o la liquidez— del efectivo, no todos vamos a necesitarlo al mismo tiempo.

La capacidad de los bancos para crear dinero nuevo (es decir, crédito) tiene por contrapartida la inestabilidad; es decir, el riesgo de provocar pánicos bancarios. Pero existe una dificultad añadida: cuando hay pánicos en algunos bancos, el fenómeno puede *contagiarse* a todos los demás.

No se trata solamente de que las personas se vuelvan extremadamente susceptibles y sospechen de todos los bancos porque... bueno, a fin de cuentas son bancos, ¿no? También obedece a que los bancos solicitan y conceden préstamos en el mercado de préstamos interbancarios y, cada vez más, se

compran y se venden productos financieros unos a otros (más abajo me extenderé sobre este punto). Esto significa que la confianza en los bancos hay que gestionarla prestando atención al sistema bancario en su conjunto, no a los diferentes bancos por separado.

El banco central es la herramienta más importante para gestionar la confianza en el sistema bancario

La solución clásica a este problema de confianza es contar con un banco central que pueda «imprimir dinero» a su antojo, utilizando su monopolio para imprimir billetes (y acuñar monedas), y autorizarlo a prestar sin límites a cualquier banco cuyos clientes confíen cada vez menos en él. Sin embargo, este «truco» solo funciona si el problema de confianza es un problema de flujo de efectivo; en otras palabras, una *crisis de liquidez*. En esta situación, el banco en problemas posee activos (los préstamos que haya concedido, bonos y otros activos financieros adquiridos, etcétera) cuyo valor es más alto que sus pasivos (depósitos, los bonos que haya emitido, préstamos de otro banco, etcétera), pero no puede vender inmediatamente esos activos y afrontar todos sus pasivos.

Si el banco experimenta una *crisis de solvencia* —eso ocurre cuando el valor total de sus pasivos supera al valor de sus activos—, por mucho dinero que le preste, el banco central no resolverá el problema. O el banco se declara en quiebra, o el gobierno lo *rescata*; eso sucede cuando el gobierno inyecta capital nuevo en el banco «enfermo» (fueron los casos de Northern Rock y Icesave). Los rescates de bancos por parte de gobiernos tuvieron mucha resonancia tras la crisis financiera de 2008, pero han sido una práctica corriente durante toda la historia del capitalismo.

Apuntalar aún más la confianza: fondos de garantía de depósitos y regulación prudencial

Aparte de recurrir a la banca central, un país también puede apuntalar la confianza en sus bancos mediante un *fondo de garantía de depósitos*. En virtud de este seguro de protección de los depósitos, el gobierno se

compromete a compensar a todos los depositantes hasta una cierta suma (por ejemplo, 100 000 euros en los países de la Eurozona en este momento) en el caso de que sus bancos no puedan devolverles su dinero. Con esta garantía, los ahorristas no tienen por qué dejarse llevar por el pánico y correr a retirar sus depósitos ante la menor merma de confianza en sus bancos, algo que reduce significativamente la probabilidad de que se produzca una corrida bancaria.

Otra manera de fortalecer la confianza en el sistema bancario es restringir la capacidad de los bancos de correr riesgos. Esto se conoce como *regulación prudencial*. Una medida importante de regulación prudencial es el «coeficiente de solvencia», que limita la cantidad que un banco puede prestar (y, por tanto, los pasivos que puede crear en forma de depósitos) a un cierto múltiplo de su capital propio (es decir, el dinero aportado por los dueños del banco, o accionistas). Esta regulación también recibe el nombre de «coeficiente de apalancamiento», ya que estipula cuánto puede «apalancarse» el capital original. Otra medida prudencial típica es la «regulación de la liquidez», que consiste en exigir que cada banco posea más de un cierto porcentaje de sus activos en efectivo o en otros activos altamente «líquidos» (activos que pueden venderse rápido por dinero, como los bonos soberanos).

El sistema financiero «tradicional» (desde mediados del siglo XX)

A mediados del siglo XX, los países capitalistas avanzados crearon un sistema financiero que funcionaba bastante bien y que facilitó el inicio de la Edad Dorada del capitalismo. El núcleo de ese sistema era el sector bancario, que acabamos de analizar. Los otros elementos clave eran el mercado de valores (la bolsa) y el mercado de bonos, que puede dividirse en el mercado de deuda pública y el mercado de bonos corporativos.

Los mercados de valores posibilitaban que las empresas consiguieran dinero en grandes cantidades permitiéndoles vender sus acciones a inversores desconocidos; o, si el lector lo prefiere, a inversores anónimos (por eso la compañía de responsabilidad limitada se llama «sociedad anónima» en algunos países, por ejemplo en España).

Llamamos *oferta pública de venta* (OPV) a la primera vez que una

compañía vende sus acciones a personas ajenas a ella, dejando de ser una *empresa de capital cerrado* (aquella que no vende sus acciones al público general) para transformarse en una *empresa de capital abierto* (aquella cuyas acciones son de venta pública). Probablemente oyó el término cuando las gigantes «tecnológicas» Google y Facebook empezaron a cotizar en bolsa, en 2004 y 2012 respectivamente. A veces, las empresas que ya son de capital abierto emiten nuevas acciones para obtener dinero adicional.

Permitir que las empresas consigan dinero vendiendo nuevas acciones es apenas una de las funciones del mercado de valores. Otra función importante —en realidad la más importante en algunos países, como Estados Unidos y el Reino Unido— es permitir la compraventa de empresas; la expresión de moda es *mercado de control empresarial*. Si un nuevo accionista (o un grupo de accionistas que actúen al unísono) se hace con la mayoría de las acciones de una empresa, ese accionista (o ese grupo) se convierte en el nuevo propietario de la firma y decide su futuro. Esto se conoce como *adquisición* o absorción (como la «compra hostil» que hemos estudiado en el capítulo 3). General Motors (GM) fue creada a partir de una serie de adquisiciones a comienzos del siglo xx⁽⁵⁹⁾, y la compra de la división de telefonía móvil de Nokia por parte de Microsoft fue la adquisición corporativa de más alto nivel de los últimos tiempos. A veces, dos o más empresas se fusionan en una nueva entidad única y comparten sus acciones, algo que recibe el nombre de *fusión*. La más famosa —o, mejor dicho, infame— fue la de Time Warner, el gigante de los medios de comunicación tradicionales, y AOL, pionera del servicio de internet, en 2001⁽⁶⁰⁾.

La Bolsa de Nueva York (NYSE, por sus siglas en inglés, fundada en 1817), la Bolsa de Londres (LSX, fundada en 1801) y la Bolsa de Tokio (TSE, fundada en 1878) fueron los mercados de valores más voluminosos durante buena parte del período posterior a la Segunda Guerra Mundial. El NASDAQ (National Association of Securities Dealers Automated Quotation), otro mercado de valores estadounidense fundado como mercado «virtual» en 1971 (al principio no contaba con una sede física, a diferencia del NYSE), ha crecido rápidamente desde los años ochenta gracias a que muchas empresas de tecnología de la información en rápido crecimiento figuraban en su «lista». Actualmente es el segundo mercado de valores más grande del mundo, por

detrás del NYSE (el tercero más grande es el TSE). Los movimientos de precios en un mercado de valores suelen estar representados por un índice *bursátil*, que registra los movimientos medios del precio de las acciones de una serie de empresas importantes, clasificadas en función de sus tamaños relativos. Los movimientos de precios del NYSE los refleja el S&P 500 (confeccionado por Standard and Poor, la agencia de calificación de riesgos), los del LSX por el FTSE 100 (confeccionado por el *Financial Times*) y los del TSE por el Nikkei 225 (confeccionado por el *Nihon Keizai Shimbun*, o *Japan Economic Times*⁽⁶¹⁾).

También había mercados de bonos, que permitían a las empresas o los gobiernos solicitar préstamos directamente a los inversores emitiendo bonos (pagarés) que son transferibles a cualquiera y que pagan tipos de interés fijos. Sin embargo, el mercado de bonos soberanos no estaba muy desarrollado salvo en Estados Unidos (el mercado de letras del Tesoro o «T-bills»), mientras que el de bonos corporativos no era significativo ni siquiera en dicho país. La lista de emisores de bonos corporativos en Estados Unidos cabía al parecer en tres páginas del clásico de Sidney Homer *The Bond Buyer's Primer*, publicado en 1968^[1].

Dentro de este amplio marco existían importantes variaciones internacionales. Estos «mercados» (de valores y de bonos) eran más grandes (en términos relativos) y más influyentes en Estados Unidos y el Reino Unido que en países como Alemania, Japón o Francia, donde los bancos desempeñaban un papel mucho más relevante. Por esta razón, se consideraba que los dos primeros países tenían sistemas financieros «basados en los mercados», mientras que los sistemas de los otros tres estaban «basados en los bancos». Se dice que el primer sistema presiona más a las empresas para que obtengan beneficios a corto plazo, dado que los accionistas (y los bonistas) están menos comprometidos con «sus» empresas que los bancos con aquellas a las que les prestan dinero.

Los bancos de inversión y el surgimiento del nuevo sistema financiero

La banca que no vemos: los bancos de inversión

Hasta ahora me he referido a los bancos que vemos, los que tienen una sucursal en cada esquina. Son entidades como el HSBC o el Natwest, que todo el tiempo aparecen anunciados en la televisión, las vallas publicitarias y las páginas web. Nos recuerdan lo generosos que son con sus depositantes («¡Un bono gratuito con descuentos para los estudiantes en toda la red de ferrocarriles! ¡Solo en centros de llamadas del Reino Unido!») y cuán dispuestos están a concedernos un préstamo en el caso de que deseemos tomarnos unas impulsivas vacaciones en el extranjero o cumplir nuestro sueño de toda la vida y abrir una tienda de productos gourmet. Estos bancos reciben el nombre de *bancos comerciales* o *bancos de depósitos*⁽⁶²⁾.

Pero también están los bancos que no vemos. Son los *bancos de inversión*. Algunos de ellos comparten la marca con bancos comerciales que forman parte del mismo grupo. Barclays tiene un banco comercial, pero también uno de inversión llamado Barclays Capital. O también puede ser que una empresa tenga dos bancos y utilice distintas marcas: JP Morgan Chase tiene un banco de inversión que utiliza la marca JP Morgan y otro comercial que utiliza la marca Chase Manhattan. Otros bancos de inversión —Goldman Sachs, Morgan Stanley, el hoy extinto Lehman Brothers, etcétera— no tienen vínculos con la banca comercial. La mayoría de nosotros hemos oído hablar de ellos —sobre todo de Goldman Sachs, comparado con un «calamar vampiro⁽⁶³⁾» por el periodista Matt Taibbi—, pero no entendemos muy bien qué hacen.

Los bancos de inversión han existido desde el siglo XIX, a veces como entidades independientes, pero casi siempre como partes de *bancos universales* que se dedican a los dos tipos de banca. Los bancos alemanes, como el Deutsche Bank o el Commerzbank, son ejemplos paradigmáticos. En Estados Unidos, a causa de la Ley Glass-Steagall, la combinación de banca de inversión y banca comercial en una misma entidad estuvo prohibida entre 1933 y 1999. Estos bancos han desempeñado un papel crucial en la reconfiguración a escala mundial del sistema financiero a partir de la década de 1980.

El papel clave de los bancos de inversión es (o solía ser) facilitar la creación y la comercialización de acciones y bonos

Los bancos de inversión se llaman así porque ayudan a las empresas a conseguir dinero de los inversores; o al menos ese era su propósito original. Organizan la emisión de acciones y bonos corporativos de sus empresas clientes y los venden en su nombre.

Cuando venden acciones y bonos en nombre de sus empresas clientes, los bancos de inversión no tratan con inversores «minoristas», es decir, con pequeños inversores que solo compran pequeñas cantidades. Lo hacen solo con grandes inversores, por ejemplo con individuos extraordinariamente ricos («individuos de alto valor neto», según reza la jerga) o *inversores institucionales*, es decir, grandes fondos creados por particulares que deciden invertir conjuntamente su dinero.

Los tipos más importantes de fondos son: los *fondos de pensiones*, que invierten el dinero que la gente ahorra en forma de jubilaciones; los *fondos soberanos*, que manejan los activos públicos de un país (el Fondo Estatal de Pensiones de Noruega y el Consejo de Inversión de Abu Dabi son dos de los ejemplos más importantes); los *fondos de inversión colectiva*, que gestionan el dinero de pequeños inversores que los contratan en el mercado abierto; los *fondos de cobertura (hedge funds)*, que invierten en activos de alto riesgo y alto rendimiento, utilizando un fondo común dotado de grandes sumas facilitadas por personas muy ricas o por otros fondos más «conservadores» (como los fondos de pensiones), y los *fondos de capital riesgo*, parecidos a los fondos de cobertura, pero que solo ganan dinero comprando empresas, reestructurándolas y volviendo a venderlas a un precio superior.

Además de vender acciones y bonos en representación de sus empresas clientes, los bancos de inversión compran y venden acciones y bonos con su propio dinero, esperando obtener beneficios con ello; esto recibe el nombre de *operaciones de autocartera*. Los bancos de inversión también ganan dinero ayudando a las compañías a realizar *fusiones y adquisiciones*, pero el servicio que prestan en ese caso tiene más que ver con la consultoría que con un servicio «bancario» en sentido estricto.

Desde los años ochenta, y especialmente desde los noventa, los bancos de inversión se han centrado cada vez más en la creación y comercialización de nuevos productos financieros, como los *productos de deuda titulizada* y los productos financieros derivados, o simplemente *derivados*⁽⁶⁴⁾. Estos nuevos

productos financieros se volvieron populares entre los bancos de inversión porque, por decirlo sin rodeos, les permiten ganar más dinero que los negocios «tradicionales», como la venta de bonos y acciones o la consultoría en materia de fusiones y adquisiciones. Cómo lo hacen exactamente es bastante complicado de explicar, pero lo intentaré más abajo.

Los productos de deuda titulizada se crean agrupando diferentes préstamos en un bono compuesto

En los viejos tiempos, cuando alguien le pedía prestado dinero a un banco y compraba algo, el banco prestamista era dueño de la deuda resultante y allí acababa la cosa. Pero las «innovaciones financieras» de las últimas décadas han conducido a la creación de un nuevo instrumento financiero llamado *bono de titulización de activos* (ABS, por sus siglas en inglés) a partir de esa deuda. Un ABS agrupa miles de préstamos —para viviendas, automóviles, tarjetas de crédito, matrículas universitarias, préstamos comerciales, etcétera— y los transforma en un bono más grande, «compuesto».

En el caso de los préstamos individuales, la devolución hace agua si el prestatario entra en suspensión de pagos. Dado este riesgo, esos préstamos no son fáciles de vender a otros. Sin embargo, si se crea un ABS agrupando, por ejemplo, miles de préstamos hipotecarios —lo que se denomina un *título respaldado por hipotecas* (RMBS, por sus siglas en inglés)—, puede tenerse la certeza de que, por término medio, los prestatarios devolverán los préstamos aun cuando individualmente corran un riesgo relativamente alto de impago (en Estados Unidos se los conoce como préstamos hipotecarios de alto riesgo o *subprime*). En términos técnicos, estos productos diversifican el riesgo entre un gran número de prestatarios, como hacen los seguros entre los asegurados.

De esta manera, los activos no líquidos difíciles de vender (como la hipoteca de una vivienda particular o un préstamo para la compra de un automóvil) se transforman en algo (un bono compuesto) fácil de comercializar. Hasta la aparición de los ABS, solo los gobiernos y las grandes empresas podían emitir bonos, pero ahora puede haber cualquier cosa —hasta un humilde préstamo estudiantil— detrás de un bono. Tras vender los préstamos

originales «empaquetándolos» en un ABS, el prestamista puede usar el dinero obtenido con la venta para conceder todavía más préstamos.

Hasta la década de 1980, los ABS estaban circunscritos en su mayor parte a Estados Unidos y eran creados a partir de préstamos hipotecarios. Sin embargo, a partir de principios de los años noventa empezaron a surgir ABS integrados por otra clase de préstamos, primero en Estados Unidos y luego en otros países ricos, merced a la abolición de las regulaciones que restringían la capacidad de los bancos para vender sus préstamos a terceros.

Es posible crear ABS más complejos —y supuestamente más seguros— por medio de la «estructuración»

En fechas más recientes, estos productos financieros se han vuelto todavía más complejos gracias a la «estructuración» y posterior conversión de los ABS en *obligaciones garantizadas por deuda* (CDO, por sus siglas en inglés). En este contexto, estructurar consiste en combinar una serie de ABS, por ejemplo RMBS, en otro bono compuesto, como una CDO, y dividir el nuevo bono en unos pocos *tramos* (porciones) con riesgos diferenciales. El tramo más «senior» será el más seguro porque sus tenedores serán los últimos en tener que asumir las pérdidas (es decir, solo después de que los tenedores de otros tramos, más «junior», hayan afrontado las suyas) en caso de que las hubiera. De este modo, se puede crear un producto financiero muy seguro combinando un conjunto de activos relativamente inseguros (o al menos eso sostenía la teoría⁽⁶⁵⁾). Se creó un producto derivado llamado «permuta por incumplimiento crediticio» (CDS, por sus siglas en inglés) para protegernos supuestamente del impago de las CDO actuando como una póliza de seguro ante el riesgo de impago de una CDO particular (analizaré un poco más adelante de qué se trata la «permuta»).

La agrupación y la estructuración simplemente disimulan y cambian de lugar el riesgo, pero no lo eliminan

Todo esto tenía el propósito de reducir el riesgo de los productos financieros, primero a través de la seguridad que otorga la cantidad (agrupación) y luego

mediante la creación deliberada de zonas de seguridad dentro de ese producto agrupado (estructuración).

Los tramos «senior» de las CDO así creadas frecuentemente obtenían las calificaciones de crédito más altas (AAA), tradicionalmente reservadas a los activos financieros más seguros, como los bonos soberanos de un puñado de países ricos y una ínfima minoría de empresas superseguras.

Tras obtener la calificación AAA, esos activos ya estaban en condiciones de ser vendidos a fondos de pensiones, compañías de seguros y fundaciones filantrópicas, que deben ser prudentes a la hora de elegir los activos. Los bancos comerciales también compraron grandes cantidades de esos activos. Las CDO, calificadas como AAA y por lo tanto fáciles de vender, ayudaron a los bancos a cumplir con la antes mencionada regulación de la liquidez al tiempo que obtenían tipos de interés más altos que los pagados por los activos financieros tradicionales calificados como AAA (que por lo general generaban rendimientos más bajos a cambio de la seguridad que ofrecían). Los mercados de productos de deuda estructurada estallaron.

Pero lo cierto era que esos bonos se basaban en última instancia en activos muy frágiles, como préstamos hipotecarios concedidos a trabajadores con empleos precarios o deudas asociadas a tarjetas de crédito de consumidores con historiales financieros pésimos. Cuando estalló la burbuja inmobiliaria en Estados Unidos, incluso los supuestamente ultraseguros tramos «senior» de las CDO demostraron ser exactamente lo contrario.

Los derivados son esencialmente apuestas sobre cómo evolucionarán «otras cosas» con el paso del tiempo^[2]

Además de crear productos financieros «combinados» y «estructurados», los bancos de inversión han desempeñado un papel clave en la creación y comercialización de productos financieros derivados, o simplemente derivados, en los últimos treinta años.

Los derivados se llaman así porque no tienen un valor intrínseco propio y «derivan» su valor de cosas o eventos que nada tienen que ver con ellos, del mismo modo que un habitante de Manchester puede derivar valor de un combate de boxeo en Las Vegas apostando por quién será el ganador con un

corredor de apuestas o incluso con un amigo^[3]. Podríamos decir que los derivados son apuestas sobre cómo evolucionarán otras cosas con el paso del tiempo.

Al principio, los derivados estaban circunscritos a los mercados de materias primas

Hoy en día, los contratos derivados pueden incluir cualquier cosa: materias primas (por ejemplo, arroz o petróleo), activos financieros (acciones, divisas), precios (índices bursátiles, precios de los bienes inmuebles) o incluso el clima. No obstante, al principio estaban básicamente circunscritos a los mercados de materias primas.

Un ejemplo clásico es el contrato que firman el cultivador de arroz y el distribuidor de arroz, especificando que el primero le venderá su arroz al segundo a un precio previamente acordado cuando lo coseche. Este tipo de contrato se conoce como «contrato a largo plazo» o simplemente *forward*. El forward no es el único tipo de derivado, pero por ahora nos centraremos en él porque es el derivado «prototipo».

Una vez firmado el contrato, el derivado se transforma en una apuesta sobre el objeto del mundo real al que afecta. En el ejemplo citado, firmar un contrato forward por el arroz equivale a hacer una apuesta sobre el futuro precio del arroz.

De venta libre frente a cotizables en bolsa: hecho a medida frente a derivados estandarizados

Muchos derivados están «hechos a medida»; es decir, son entre dos partes contratantes particulares, como en el ejemplo del cultivador de arroz y el distribuidor de arroz. Un ejemplo más actual podría ser el de una empresa que se proteja de las fluctuaciones de los tipos de cambio firmando un forward con un banco de inversión para convertir una divisa concreta a un tipo de cambio previamente acordado en un plazo de, por ejemplo, veintitrés días. Estos derivados hechos a medida se llaman *derivados de venta libre* (OTC, por sus siglas en inglés), es decir, son objeto de negociación en mercados no

regulados.

Los contratos de derivados pueden ser «estandarizados» y *vendidos en los mercados*; la Cámara de Comercio de Chicago (CBOT), creada a mediados del siglo XIX, es el ejemplo más importante. Cuando se estandarizan, los forwards reciben otra denominación; pasan a llamarse *futuros*. Un contrato petrolero de futuros podría especificar que le compraré a quienquiera que posea ese contrato, en el plazo de un año, mil barriles de un tipo de petróleo determinado (Brent, West Texas Intermediate, etcétera) a 100 dólares el barril.

Los derivados permiten cubrirse contra el riesgo pero también propician la especulación

La justificación estándar de los derivados es que permiten que los actores económicos «se cubran» contra los riesgos. Si yo soy una refinería de petróleo, puedo protegerme contra la posibilidad de que el precio del petróleo supere los 100 dólares por barril en el transcurso de un año comprando un contrato petrolero de futuros como el que acabo de describir en el apartado anterior. Esto significa que perderé si el precio del petróleo baja de los 100 dólares por barril (puesto que estoy obligado a comprar el petróleo a 100 dólares el barril aunque solo cueste 90 dólares, a menos que ya le haya vendido el contrato a otra persona). Naturalmente, compraré ese contrato solo si estoy convencido de que existen poquísimas probabilidades de que el precio del barril de petróleo sea inferior a 100 dólares.

Esta función protectora no es, sin embargo, la única función de los derivados (y ni siquiera la más importante en nuestros días). Los derivados también permiten especular (es decir, apostar) con las oscilaciones del precio del petróleo. En otras palabras, cualquiera que no tenga un interés intrínseco en el precio del petróleo, ya sea como consumidor o como refinería de petróleo, puede hacer una apuesta sobre las oscilaciones del precio del petróleo. Así, en un análisis provocador pero muy penetrante, el activista financiero Brett Scott señala que «[decir que] los derivados existen para que la gente pueda cubrirse [...] [es] un poco como argumentar que el sector de las apuestas de caballos existe para que los propietarios de équidos puedan protegerse del riesgo [de que sus caballos pierdan la carrera]»^[4].

La evolución de otros tipos de derivados: opciones y permutas

Con el paso del tiempo han surgido otras familias de derivados además de los forward/futuros. Existen dos tipos principales, las opciones y las permutas.

Un contrato de *opción* otorga a la parte contratante el derecho (pero no la obligación) de comprar (o vender) algo en una fecha determinada a un precio fijado en el presente. La opción de compra se denomina *call* y la de venta se denomina *put*. Estas opciones se conocen comúnmente como «opciones sobre acciones» —es decir, el derecho a comprar en una fecha futura un cierto número de acciones a un precio previamente acordado—, que se dan a los altos directivos (y en ocasiones a otros empleados) para incentivarlos a gestionar las empresas de tal modo que aumenten los precios de las acciones.

Si un forward es una especie de apuesta respecto de un único acontecimiento futuro, una *permuta* es una suerte de apuesta sobre una serie de eventos futuros; es como una serie de forwards encadenados. Por ejemplo, una permuta permite reemplazar una serie de pagos o beneficios futuros variables por una serie de pagos o beneficios fijos, como los contratos asociados a una línea de teléfono móvil o a una tarifa eléctrica fija durante un período determinado, según la instructiva analogía de Scott^[5]. La variación en los pagos o los beneficios puede deberse a oscilaciones en todo tipo de cosas, por lo que hay muchos tipos diferentes de permutas: los tipos de interés (permutas de tipos de interés), los tipos de cambio (permutas de divisas), los precios de las materias primas (permutas de materias primas), los precios de las acciones (permutas de valores) e incluso el riesgo de impago de ciertos productos financieros (CDS).

Llegado a este punto, es probable que la complejidad de las cosas lo haya mareado un poco; pero esa es, en cierto sentido, la intención. La complejidad de estos nuevos productos financieros es precisamente lo que los vuelve tan peligrosos, como explicaré más adelante.

La comercialización de derivados despegó en los años ochenta

Los mercados de derivados no fueron muy significativos hasta comienzos de los años ochenta, si bien la Cámara de Comercio de Chicago había creado

mercados de futuros y opciones sobre acciones ya en la década de 1970^[6].

Sin embargo, en 1982 se produjo un cambio histórico. Ese año, dos organismos reguladores clave del sector financiero estadounidense —la Comisión de Bolsa y Valores (SEC) y la Comisión del Comercio en Futuros sobre Mercancías (CFTC)— acordaron que la firma de un contrato de derivados no tiene por qué significar la entrega de los bienes o mercancías implicados (por ejemplo, el arroz o el petróleo) y que puede resolverse en efectivo.

Esta nueva medida reguladora hizo que proliferaran los contratos de derivados que se derivan de cosas «hipotéticas» —como el índice bursátil, que jamás podría entregarse físicamente— y no solo de materias primas o activos financieros particulares^[7]. A partir de entonces, la imaginación fue el único límite al tipo de contratos derivados que se podían crear.

LAS CIFRAS DE LA VIDA REAL

El explosivo crecimiento de las finanzas

Hasta la década de 1990 existían muy pocos productos de deuda titulizada (ABS, CDO, etcétera) en Europa, pero, según la OCDE, en 2010 el mercado europeo para esos productos había crecido hasta suponer alrededor de 2,7 billones de dólares. Aun así, seguía siendo mucho más pequeño que el mercado estadounidense, estimado en aproximadamente 10,7 billones de dólares, donde esos productos tenían una historia más larga, sobre todo habida cuenta de que el PIB de la UE superaba en más del 10 por ciento al de Estados Unidos^[8].

Los mercados de derivados han crecido aún más rápido. Antes de la década de 1980 eran mercados marginales, pero en 2011 el FMI estimó que el mercado mundial de derivados OTC ascendía a 648 billones de dólares en términos de «valor pendiente de pago» (es decir, el valor total de las «apuestas», que suele superar en muchos múltiplos al valor de los activos subyacentes). El «valor de mercado» de los contratos propiamente dichos fue cifrado en 27 billones de dólares, frente a los 110 billones en activos bancarios y los 70 billones del PIB mundial (en realidad, estas cifras no son

comparables entre sí; las mencionamos solamente para que el lector tenga una idea de la magnitud de las operaciones^[9]).

Este rápido crecimiento no quedó circunscrito a los nuevos productos financieros. El resto del sector financiero también ha crecido a gran velocidad. Entre 1980 y 2007, la ratio del stock de activos financieros respecto de la producción mundial aumentó de 1,2 a 4,4, según los cálculos de Gabriel Palma^[10].

El tamaño relativo del sector financiero era incluso mayor en muchos países ricos, sobre todo —aunque no exclusivamente— en Estados Unidos y el Reino Unido. Según Palma, la ratio de activos financieros en relación con el PIB llegó al 700 por ciento en el Reino Unido en el año 2007⁽⁶⁶⁾. Basándose en otras fuentes, Lapavitsas ha estimado que la cifra correspondiente al Reino Unido pasó de aproximadamente el 700 por ciento a finales de la década de 1980 a más del 1200 por ciento en 2009... o al 1800 por ciento si incluimos los activos que los ciudadanos y las empresas británicos poseían en el extranjero^[11]. James Crotty, basándose en datos del gobierno estadounidense, calculó que la ratio entre activos financieros y PIB en Estados Unidos había oscilado entre el 400 y el 500 por ciento entre las décadas de 1950 y 1970, pero que había comenzado a aumentar a partir de los años ochenta a raíz de la desregulación financiera. Rompió la marca del 900 por ciento a comienzos de la década de 2000^[12].

El nuevo sistema financiero y sus consecuencias

El nuevo sistema financiero iba a ser más eficiente y más seguro

Todo esto son manifestaciones del surgimiento de un nuevo sistema financiero en los últimos treinta años. Hemos sido testigos de la proliferación de nuevos y complejos instrumentos financieros a través de la innovación financiera (o «ingeniería financiera», como algunos prefieren llamarla). Este proceso se vio enormemente facilitado por la *desregulación financiera*, es decir, la abolición o suavización de las regulaciones existentes sobre las actividades financieras,

como veremos más adelante.

Se suponía que este nuevo sistema financiero sería más eficiente y más seguro que el antiguo, dominado por bancos comerciales lentos y torpes, dedicados a comercializar unos pocos instrumentos financieros e incapaces de satisfacer las demandas, cada vez más variadas, de riesgo financiero. Se creía que una mayor libertad contractual maximizaría las probabilidades de que los actores del mercado financiero encontraran maneras innovadoras de evaluar con mayor eficiencia el riesgo y los precios de los activos, aumentando de ese modo la estabilidad del sistema.

La posibilidad de que esos nuevos instrumentos financieros fueran demasiado difíciles de gestionar de manera segura fue descartada de plano. Los economistas que defendían el sistema de mercado argumentaron que, en un mercado libre, solo se firmará un contrato cuando las partes contratantes sepan que se beneficiarán de él, sobre todo si se trata de «instituciones financieras sumamente sofisticadas capaces de protegerse del fraude y la insolvencia de la otra parte», según afirmó el entonces vicesecretario del Tesoro Larry Summers en su testimonio ante el Congreso estadounidense en 1998⁽⁶⁷⁾.

Uno de esos «sofisticados» —un tal Joe Cassano, por entonces el jefe de finanzas de AIG, la compañía de seguros rescatada por el gobierno estadounidense en el otoño de 2008— dijo solo seis meses antes del desplome de su empresa: «Para nosotros incluso es difícil, sin pecar de frívolos, imaginar un escenario razonable en el que podamos perder un dólar en alguna de las transacciones [de CDS]».

Esta creencia en la infalibilidad del mercado era compartida por los reguladores. En el momento álgido de la burbuja inmobiliaria en Estados Unidos, los principales planificadores políticos insistían en negar su existencia. En junio de 2005, si bien admitió que había «señales de espuma en algunos mercados locales», Alan Greenspan, por entonces director de la Reserva Federal, les aseguró a los miembros del Congreso que «no parece probable la aparición de una “burbuja” en los precios de la vivienda a escala nacional». Pocos meses después, en octubre de 2005, Ben Bernanke —entonces director del Consejo de Asesores Económicos del Presidente (George W. Bush) y futuro director de la Reserva Federal entre febrero de 2006 y enero de 2014— declaró ante el Congreso que el 25 por ciento de

aumento del precio de la vivienda en Estados Unidos durante los dos años anteriores reflejaba «en gran medida sólidos fundamentos económicos».

La creciente complejidad del sistema financiero lo ha vuelto más ineficiente e inestable

A pesar de estas afirmaciones optimistas, la burbuja inmobiliaria estadounidense estalló en 2007 y 2008; los precios sencillamente eran demasiado altos teniendo en cuenta el comportamiento de la economía, y ya no podían sostenerse. Con el estallido de la burbuja llegó el desplome de los mercados de CDO y CDS que se alimentaban de ella, lo cual dio por resultado la mayor crisis financiera mundial desde la Gran Depresión. Tras la crisis financiera de 2008, ha salido a la luz mucha información que demuestra que los confiados reguladores y quienes por entonces dirigían las «sofisticadas» instituciones financieras de Summers en realidad no tenían la menor idea de lo que estaba ocurriendo.

Ello se debía a la cada vez más mayor complejidad del sistema financiero. Y no me refiero a que las cosas se enrevesaran un poco. Andy Haldane, el director ejecutivo de estabilidad financiera del Banco de Inglaterra, señaló en cierta ocasión que para comprender totalmente una CDO al cuadrado —uno de los nuevos productos financieros más complejos, aunque no el peor— el inversor potencial debía absorber más de mil millones de páginas de información al respecto^[13]. Asimismo, me he topado con banqueros que me confesaron que a menudo recibían contratos de derivados de varios cientos de páginas que, por supuesto, no tenían tiempo de leer. Se confeccionaron modelos matemáticos complejos para resolver este exceso de información, pero al final los acontecimientos demostraron que eran, en el mejor de los casos, absolutamente inadecuados, y en el peor de ellos los causantes de una falsa sensación de control. De acuerdo con estos modelos, las probabilidades de que lo ocurrido en 2008 sucediera en la práctica equivalían a ganar la lotería veintiún veces seguidas^[14].

La creciente interconectividad también provocó que aumentara la inestabilidad del sistema financiero

La definición más laxa de lo que es un contrato financiero legítimo (por ejemplo, el hecho de permitir los derivados basados en índices) y la agrupación, estructuración y creciente comercialización de esos productos han tenido lugar en un contexto de desregulación general del sector financiero.

Empezando por Estados Unidos y el Reino Unido en la década de 1980, un país tras otro han relajado, si no directamente abolido, un amplio abanico de regulaciones financieras: la regulación prudencial de los bancos comerciales, especialmente la regulación de la liquidez y la del apalancamiento; los tipos de interés máximos que los prestamistas pueden cobrar; las restricciones a los tipos de activos que pueden poseer las distintas firmas financieras, como las restricciones impuestas a las sociedades de ahorro y crédito estadounidenses antes de los años ochenta, que les impedían conceder préstamos al consumo y préstamos hipotecarios comerciales; las normativas sobre la agresividad de los préstamos (por ejemplo, sobre el coeficiente entre el valor de la vivienda y la cuantía de los préstamos hipotecarios concedidos), y la suavización, y a menudo abolición, de las restricciones a los movimientos transfronterizos de capital (analizaré en profundidad este último asunto en el capítulo 12).

Todo esto ha dado por resultado una proliferación sin precedentes de las conexiones entre las diferentes partes del sistema financiero, no solo entre diferentes sectores —por ejemplo, entre bancos comerciales y compañías de seguros involucradas en el comercio de derivados—, sino también entre distintos países; los primeros indicios de que había problemas con las CDO estadounidenses los advirtieron en 2008 los bancos suizos y alemanes que las habían comprado. Con este aumento de la interconectividad, un problema en una parte del sistema se propaga rápidamente a otras, algo que aumenta enormemente su inestabilidad.

La cuestión es que, por muy hábiles que seamos a la hora de combinar, estructurar y derivar nuestros productos financieros, en última instancia serán la misma familia que solicitó una hipoteca *subprime* en Florida, la misma pequeña empresa de Nagoya y el mismo cliente que pidió dinero prestado para comprarse un coche en Nantes quienes tendrán que devolver los préstamos que subyacen a todos esos nuevos productos financieros. Y tampoco debemos olvidar que, al crear todo tipo de productos financieros que vinculan distintas partes del sistema, estamos aumentando la intensidad con que el impago de

esos préstamos afecta al sistema.

Cómo logró el nuevo sistema financiero que las empresas no financieras se orientaran más al corto plazo

El surgimiento de las nuevas finanzas no ha afectado solamente al sector financiero, sino que también ha modificado significativamente la manera de dirigir las empresas no financieras. El cambio fue particularmente acusado en Estados Unidos y el Reino Unido, los países donde más han prosperado las nuevas finanzas y donde, a diferencia de lo que ocurre en Alemania o Japón, quienes no son accionistas han ejercido poca influencia en la gestión de las empresas.

El primer cambio importante fue una reducción aún mayor del horizonte temporal de la gestión. Con el auge de las compras hostiles en la década de 1980 (recordemos a Gordon Gekko, mencionado en el capítulo 3), las compañías sufrían una constante y creciente presión para obtener beneficios a corto plazo, incluso a costa de la competitividad a largo plazo si era necesario. Sin embargo, a raíz de la proliferación de instrumentos financieros que ofrecen rendimientos elevados y rápidos, los accionistas se han vuelto más impacientes en los últimos veinte años. En el Reino Unido, por ejemplo, el período medio de posesión de acciones —que ya había disminuido de cinco años a mediados de la década de 1960 a dos años en la de 1980— había caído en picado a aproximadamente siete meses y medio a finales de 2007^[15].

Esto ha dado por resultado la formación de una «alianza impía» entre los directivos profesionales de las empresas y la creciente legión de accionistas orientados al corto plazo, todos ellos volcados en la «maximización del valor del accionista» (véase el capítulo 5). En virtud de esta alianza, se pagaban salarios astronómicos a los directivos a cambio de la maximización de los beneficios a corto plazo —incluso en detrimento de la calidad del producto y la moral de los trabajadores— y el reparto de porcentajes lo más grandes posible de esas ganancias entre los accionistas, en forma de dividendos y la *recompra de acciones* (consistente en que las empresas compren sus propias acciones para inflar su precio).

Estas prácticas dejaban a las empresas con muy pocos recursos para

invertir en maquinaria, I+D y formación, reduciendo su productividad a largo plazo y, por lo tanto, su competitividad. Cuando la empresa empezaba a experimentar problemas, la mayoría de los directivos y accionistas orientados al corto plazo que la habían abandonado a su suerte ya no estaban allí.

La financiarización de las empresas no financieras

El nuevo sistema financiero no solo ha logrado que las empresas no financieras reduzcan su horizonte temporal, sino que también las ha «financiarizado» más; es decir, las ha vuelto más dependientes de sus actividades financieras. Dado el alto rendimiento que ofrecen los activos financieros en comparación con los negocios tradicionales, muchas empresas han diversificado cada vez más sus recursos hacia la gestión de activos financieros. Este cambio de enfoque ha hecho que esas empresas tengan todavía menos interés en desarrollar capacidades productivas a largo plazo basadas en la tecnología, debido a la creciente presión de los accionistas orientados al corto plazo.

En los últimos veinte años, algunas de esas empresas han expandido agresivamente sus filiales financieras, por ejemplo GE Capital (General Electric), GMAC (GM) y Ford Finance (Ford). Algunos de ellas se han vuelto tan relevantes que, en el verano de 2013, el Consejo de Supervisión de la Estabilidad Financiera del gobierno estadounidense designó a la mayor de todas, GE Capital, como una de las «instituciones financieras sistémicamente importantes» (SIFI, por sus siglas en inglés), un estatus normalmente reservado a los grandes bancos.

El sobredesarrollo del sector financiero y sus consecuencias

Bajo el nuevo régimen, el sector financiero se ha vuelto mucho más rentable que el no financiero, algo que no siempre ha sido así^[16]. Esto le ha permitido ofrecer salarios y bonificaciones mucho más altos que los de otros sectores, con lo que ha atraído a las personas más brillantes independientemente de los estudios universitarios que hubieran cursado. Por desgracia, esto conduce a una mala asignación del talento, puesto que personas que serían mucho más

productivas en otras profesiones —ingeniería, química, etcétera— dedican sus esfuerzos a comerciar con derivados o a elaborar modelos matemáticos para ponerles precio a esos derivados. Asimismo, conlleva que gran parte del gasto en educación superior ha sido desperdiciado, dado que mucha gente no está haciendo uso de las aptitudes profesionales para las cuales se formó⁽⁶⁸⁾.

La desproporcionada cantidad de riqueza que concentra el sector financiero también le permite ejercer presión más eficazmente contra las regulaciones, aun cuando estas sean beneficiosas para el conjunto de la sociedad. A menudo, el creciente flujo bidireccional de profesionales entre el sector financiero y los organismos reguladores hace que la presión resulte innecesaria. Muchos reguladores, otrora empleados del sector financiero, sienten una simpatía instintiva por la actividad que intentan regular; se trata del denominado problema de la «puerta giratoria».

Y, lo que es más problemático aún, la puerta giratoria también ha fomentado una forma insidiosa de corrupción. Los reguladores pueden amañar las reglas —a veces hasta el punto de quebrantarlas— para favorecer a quienes en el futuro puedan contratarlos. Algunos reguladores de alto nivel son incluso más listos. Cuando abandonan su puesto, no se molestan en buscar un nuevo empleo; se limitan a aprovechar sus fondos de capital riesgo o sus fondos de cobertura, en los que los beneficiarios de su anterior manipulación de las reglas depositarán dinero, aunque como ex reguladores tengan poca experiencia en la gestión de fondos de inversión.

Más difícil es todavía lidiar con el predominio de la ideología que aboga por las finanzas, producto directo del enorme poder del sector y de su consiguiente capacidad de recompensar a las personas que trabajan en él o para él. El poder de presión del sector no fue el único responsable de la renuencia de la mayoría de los políticos y reguladores a afrontar una reforma radical del sistema regulatorio financiero tras la crisis de 2008, a pesar de que esta reveló la incompetencia, la temeridad y el cinismo imperantes en dicho sector. La reticencia también obedeció a la convicción ideológica de que la libertad máxima del sector financiero es de interés nacional.

LAS CIFRAS DE LA VIDA REAL

Se ha producido un gran aumento en la frecuencia de las crisis financieras

Para la mayoría de la gente, la crisis financiera mundial de 2008 probablemente constituya una prueba suficiente de que el nuevo sistema financiero no ha podido cumplir sus promesas de una mayor eficiencia y estabilidad. No obstante, es importante señalar que la crisis de 2008 fue augurada por muchas otras crisis, más pequeñas, ocurridas en los últimos treinta años. La lista, incluso teniendo en cuenta solo las mayores, es impresionante.

En 1982, Chile padeció una gran crisis bancaria, consecuencia de la liberalización radical del mercado financiero a mediados de la década de 1970 bajo la dictadura de Pinochet. A finales de los años ochenta, las sociedades de ahorro y crédito estadounidenses —también conocidas como «entidades de ahorro»— experimentaron dificultades terribles porque el gobierno les había permitido realizar operaciones más arriesgadas, si bien potencialmente más lucrativas, como la concesión de préstamos al consumo e hipotecas. El gobierno estadounidense tuvo que cerrar casi una cuarta parte de esas sociedades e inyectar dinero público (una suma equivalente al 3 por ciento del PIB) para reparar los daños.

La década de 1990 comenzó con crisis bancarias en Suecia, Finlandia y Noruega, fruto de las desregulaciones financieras aplicadas a finales de los años ochenta. Luego llegaron la crisis y el posterior «efecto tequila» de México, en 1994 y 1995, seguidos casi de inmediato de las crisis de los «milagros económicos» asiáticos —Tailandia, Indonesia, Malasia y Corea del Sur— en 1997, resultado de la apertura y la desregulación financieras acometidas en esos países a finales de los años ochenta y comienzos de los noventa. Poco después de la crisis del Sudeste Asiático, estalló la crisis rusa de 1998, seguida de la crisis brasileña de 1999 y la argentina de 2002, ambas en gran medida fruto de la desregulación financiera.

Son solo las más destacadas, pero el mundo ha experimentado muchas más crisis financieras desde mediados de la década de 1970. De acuerdo con un estudio ampliamente citado^[17], casi ningún país atravesó por una crisis financiera entre 1945 y mediados de los años setenta, cuando el sector financiero estaba sometido a una regulación férrea. Entre mediados de los

años setenta y finales de los ochenta, el porcentaje de países con crisis bancarias aumentó entre un 5 y un 10 por ciento, calculado según su participación en la renta mundial. Dicho porcentaje aumentó a casi el 20 por ciento a mediados de la década de 1990 y cayó brevemente a cero durante pocos años a mediados de la década de 2000, pero volvió a subir al 35 por ciento tras la crisis financiera de 2008.

La «alianza impía» entre accionistas orientados al corto plazo y directivos profesionales ha reducido la capacidad inversora de las empresas

El auge del modelo de «maximización del valor del accionista» en la era de las nuevas finanzas ha reducido drásticamente los recursos disponibles para inversiones a largo plazo en las empresas no financieras.

Esta era ha sido testigo de un crecimiento espectacular de los *beneficios repartidos*, es decir, de las ganancias entregadas a los accionistas en forma de dividendos y recompras de acciones. Por ejemplo, dichos beneficios oscilaron entre el 35 y el 45 por ciento del total de los beneficios empresariales en Estados Unidos entre las décadas de 1950 y 1970^[18]. En cambio, entre 2001 y 2010 las empresas estadounidenses más grandes repartieron el 94 por ciento de sus beneficios, y las principales empresas británicas hicieron lo propio con el 89 por ciento de los suyos^[19].

Esto ha reducido significativamente la capacidad inversora de las empresas de esos países. Contrariamente a la percepción popular, la principal fuente de inversión financiera no es la emisión de nuevas acciones o el crédito bancario, sino los *beneficios retenidos* (es decir, los que no se distribuyen entre los accionistas). Por lo tanto, la fuerte caída de la retención de beneficios —del 55-65 por ciento a solo el 6 por ciento en el caso de las firmas estadounidenses— ha conllevado una enorme reducción de la capacidad de las empresas para realizar inversiones orientadas al largo plazo.

Las empresas no financieras, al menos en Estados Unidos, dependen cada vez más de sus actividades financieras para obtener beneficios

Sobre todo en Estados Unidos, las empresas no financieras han aumentado

enormemente sus activos financieros. La ratio entre activos financieros y activos no financieros poseídos por empresas no financieras aumentó gradualmente del 30 por ciento en 1950 al 40 por ciento en 1982. Después se disparó (llegó al ciento por ciento en 2001), a partir de entonces cayó, hasta el 81 por ciento en 2008, y volvió a subir aceleradamente en 2009, cuando alcanzó un nuevo pico del 104 por ciento; desde entonces ha permanecido básicamente en el mismo nivel^[20].

Las filiales financieras han sido la principal fuente de ganancias para algunas empresas en años recientes, superando con creces a las ramas manufactureras originales. En 2003, el 45 por ciento de los beneficios de GE provino de GE Capital; en 2004, el 80 por ciento de los beneficios de GM procedió de su filial financiera, GMAC, mientras que Ford obtuvo todos sus beneficios de Ford Finance entre 2001 y 2003^[21].

Conclusiones: es necesario regular estrictamente las finanzas precisamente por ser tan poderosas

El capitalismo no se habría desarrollado como lo hizo sin el desarrollo concomitante del sistema financiero. La propagación de la banca comercial, el surgimiento de la bolsa, el avance de la banca de inversión y el crecimiento de los mercados de bonos corporativos y soberanos nos han permitido movilizar recursos y agrupar riesgos a una escala sin precedentes. Sin estos avances, seguiríamos viviendo en un mundo lleno de pequeñas fábricas dirigidas y financiadas por los «maestros de la manufactura» de Ricardo, respaldados a su vez por gobiernos inadecuados y pobremente financiados.

Lamentablemente, tras el auge de las «nuevas finanzas» en los últimos treinta años, nuestro sistema financiero se ha transformado en una fuerza negativa. Las firmas financieras se han especializado en generar elevados beneficios para sí mismas a costa de crear burbujas de activos cuya insostenibilidad disimulan mediante la agrupación, la estructuración y otras técnicas afines. Cuando la burbuja estalla, estas firmas utilizan hábilmente su peso económico y su influencia política para ser rescatadas y obtener subvenciones de las arcas públicas, que luego deben ser vueltas a llenar por

los ciudadanos de a pie a fuerza de aumentos de los impuestos y recortes del gasto público. Este escenario se ha desarrollado a una escala gargantuesca desde la crisis financiera mundial de 2008, pero ya se había repetido docenas de veces a escalas más pequeñas en todo el mundo —Chile, Estados Unidos, Suecia, Malasia, Rusia, Brasil y un sinfín de países— en las últimas tres décadas.

A menos que regulemos nuestro sistema financiero de una manera mucho más estricta, veremos repetirse esas crisis. Tenemos que recuperar e incluso fortalecer muchas de las regulaciones que han sido debilitadas o abolidas desde los años ochenta. Estos cambios en las regulaciones implican discusiones técnicas que no es necesario analizar aquí, pero hay algo que debemos tener claro al pensar en la reforma: necesitamos imperiosamente simplificar el sistema financiero.

Como ya hemos visto, nuestro sistema financiero se ha vuelto demasiado difícil de controlar, no solo por los reguladores, que supuestamente no tienen la menor idea de cómo hacerlo, sino también por los presuntos «sofisticados» del sector financiero. Necesitamos reducir esta complejidad limitando la proliferación de productos financieros excesivamente complicados, sobre todo cuando sus creadores no pueden demostrar más allá de la duda razonable que los beneficios superan a los costes.

Este principio puede sonar muy radical, pero no lo es. Todo el tiempo realizamos este tipo de cosas en el ámbito de la medicina; dada la complejidad del cuerpo humano y la gravedad del daño potencial que podrían causarle los nuevos medicamentos, exigimos que las farmacéuticas le demuestren al resto de la sociedad que sus productos tienen más beneficios que costes^[22]. De hecho, las fronteras de los contratos financieros legítimos han sido retrazadas constantemente mediante decisiones políticas, como he mostrado antes (recordemos el caso de los derivados).

Argumentar a favor de una regulación más estricta del sistema financiero no implica que este no sea una parte importante de la economía. Por el contrario, necesita ser regulado precisamente a causa de su poder e importancia. En los tiempos en que la gente caminaba, se desplazaba en carros tirados por bueyes y en el mejor de los casos montaba a caballo, no teníamos semáforos, frenos ABS, cinturones de seguridad ni airbags. Hoy disponemos

de esas cosas —y empezamos a exigir las a través de la regulación— porque contamos con automóviles potentes y veloces que, sin embargo, pueden causar mucho daño si algo —por ínfimo que sea— sale mal. A menos que apliquemos el mismo razonamiento a las finanzas, continuaremos padeciendo los equivalentes económicos de las colisiones, los atropellos en los que el conductor se da a la fuga y hasta los choques en cadena en las autopistas.

Otras lecturas

- Y. Akyuz, *The Financial Crisis and the Global South: A Development Perspective*, Londres, Pluto Press, 2013.
- G. Epstein, ed., *Financialization and the World Economy*, Cheltenham, Edward Elgar, 2005.
- G. Ingham, *The Nature of Money*, Cambridge, Polity, 2004.
- C. Kindleberger, *Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises*, Londres, Macmillan, 1978. [Hay trad. cast.: *Manías, pánicos y cracs. Historia de las crisis financieras*, Barcelona, Ariel, 2012].
- J. Lanchester, *Whoops!: Why Everyone Owes Everyone And No One Can Pay*, Londres, Penguin, 2010. [Hay trad. cast.: *¡Huy! Por qué todo el mundo debe a todo el mundo y nadie puede pagar*, Barcelona, Anagrama, 2010].
- C. Lapavistas, *Profiting without Producing: How Finance Exploits Us All*, Londres, Verso, 2013.
- F. Martin, *Money: The Unauthorised Biography*, Londres, Bodley Head, 2013.
- B. Scott, *The Heretic's Guide to Global Finance: Hacking the Future of Money*, Londres, Pluto Press, 2013.

CAPÍTULO 9

«Que el carnero de Boris caiga muerto»

DESIGUALDAD Y POBREZA

El campesino Iván está celoso de Boris, su vecino, porque Boris tiene un carnero. A Iván se le aparece un hada que le ofrece cumplir un solo deseo. ¿Y qué desea Iván? Que el carnero de Boris caiga muerto.

D. LANDES,
La riqueza y la pobreza de las naciones

Desigualdad

Iván no está solo: la búsqueda de la igualdad como motor de la historia humana

Iván no está solo. En Corea hay un refrán que dice que, cuando un primo nuestro compra una franja de tierra, a nosotros nos da dolor de barriga. Y estoy seguro de que muchos lectores conocen bromas o proverbios similares sobre esos celos irracionales que sentimos cuando a otros les va mejor.

La búsqueda de la igualdad es un sentimiento humano muy natural y ha sido un poderoso motor de nuestra historia. La igualdad era uno de los ideales de la Revolución francesa, uno de cuyos lemas más célebres fue «Liberté, égalité, fraternité ou la mort» («Libertad, igualdad, fraternidad o muerte»). En la Revolución rusa y otras revoluciones socialistas posteriores, la igualdad fue el motor principal. Numerosas huelgas industriales, manifestaciones y revoluciones e incontables otros conflictos humanos no habrían ocurrido si no persiguiéramos la igualdad.

«¿Saben una cosa? Pienso que es cuestión de envidia»

Sin embargo, los adalides de las políticas del libre mercado nos previenen contra el predominio de ese instinto tan básico. Nos dicen que los políticos que pretenden que los más ricos paguen impuestos más altos o que restringen las bonificaciones al sector bancario practican la «política de la envidia». Nos dicen que no tenemos que hacer bajar a los que están en lo más alto para que todos seamos iguales. La desigualdad es un resultado inevitable de las diferentes productividades de las personas. Los ricos son ricos porque son mejores a la hora de crear riqueza. Si intentamos oponernos a este resultado natural, lo único que conseguiremos será igualdad en la pobreza, nos advierten. Las palabras de Mitt Romney, el candidato republicano a las elecciones presidenciales estadounidenses de 2012, sobre esta preocupación por la desigualdad resumen impecablemente esa postura: «¿Saben una cosa?

Pienso que es cuestión de envidia».

En las últimas décadas, los defensores del libre mercado han logrado persuadir a muchos otros de que conceder una porción más grande de la renta nacional a los que más ganan redundará en beneficio de todos nosotros. El aforismo según el cual «una marea alta levanta todos los barcos», originalmente atribuido a John F. Kennedy pero recientemente popularizado por Robert Rubin, secretario del Tesoro durante la presidencia de Bill Clinton, ha sido su eslogan favorito.

Si los ricos disponen de más dinero, invertirán más y generarán más ingresos para otros; contratarán más empleados para sus empresas, y estas les comprarán más a los proveedores. Con rentas personales más altas, los ricos gastarán más, generando más beneficios para las empresas que les venden coches deportivos o ropa de diseño exclusivo a los ricos. Las compañías que suministran esos artículos aumentarán la demanda de, por ejemplo, partes de automóviles y textiles, y sus empleados ganarán salarios más altos y gastarán más en comida y en ropa (no de diseño exclusivo). Y así sucesivamente. Por lo tanto, cuanto más alta sea la renta en la cima, más se «filtrará» en última instancia al resto de la economía, haciendo que todos sean más ricos que antes. Aun cuando el porcentaje de la renta nacional que obtengan los más pobres sea mucho menor, estarán mejor en términos absolutos. Eso fue lo que quiso decir Milton Friedman, el gurú de la economía de libre mercado, cuando afirmó lo siguiente: «La mayoría de las falacias económicas derivan de [...] la tendencia a suponer que existe un pastel fijo, que un sector solo puede ganar a expensas de otro»^[1].

La creencia en este efecto de filtración descendente ha impulsado a muchos gobiernos a adoptar —o al menos los ha provisto de la cobertura política para hacerlo— políticas en beneficio de los ricos en las últimas tres décadas. Las regulaciones sobre los productos, el empleo y los mercados financieros dejaron de ser estrictas, facilitando así que los ricos ganaran dinero. Se rebajaron los impuestos a las empresas y las personas de renta elevada, facilitando así que conservaran el dinero que habían ganado.

Demasiada desigualdad es mala para la economía: inestabilidad y movilidad reducida

Pocos, si es que lo hiciera alguno, defenderían el igualitarismo extremo de la China de Mao o la Camboya de Pol Pot. No obstante, muchos argumentan que demasiada desigualdad es mala, no solo desde un punto de vista ético sino también económico⁽⁶⁹⁾.

Algunos economistas han subrayado que el exceso de desigualdad reduce la cohesión social e incrementa la inestabilidad política. Esto, a su vez, desalienta las inversiones. La inestabilidad política hace que el futuro —y por consiguiente los rendimientos de las inversiones, que por definición están en el futuro— parezca incierto. La disminución de las inversiones reduce el crecimiento.

Una mayor desigualdad también aumenta la inestabilidad económica y perjudica al crecimiento^[2]. Que un porcentaje mayor de la renta nacional vaya a parar a manos de los que más ganan puede aumentar la tasa de inversión. Pero el aumento de la inversión también significa que la economía está más supeditada a la incertidumbre y por tanto se vuelve menos estable, como bien advirtiera Keynes (véase el capítulo 4). Muchos economistas también han señalado que la creciente desigualdad desempeñó un papel crucial en la gestación de la crisis financiera mundial de 2008. Sobre todo en el caso de Estados Unidos, las rentas más altas aumentaron vertiginosamente, mientras que, para la mayoría de las personas, los salarios reales quedaron estancados a partir de los años setenta. Los salarios estancados obligaron a la gente corriente a endeudarse mucho para alcanzar los niveles de consumo cada vez mayores de los ricos. El aumento de las deudas de los hogares (como porcentaje del PIB) hizo que la economía fuese más vulnerable a los impactos.

Otros han afirmado que una elevada desigualdad reduce el crecimiento económico porque impone barreras a la movilidad social. La educación costosa que solo una pequeña minoría puede permitirse pero que es imprescindible para conseguir un trabajo bien pagado, los contactos personales dentro de un pequeño grupo privilegiado (el sociólogo francés Pierre Bourdieu lo bautizó *capital social*)⁽⁷⁰⁾ o incluso la «subcultura» de la élite (los acentos y las actitudes que se adquieren en las escuelas caras) pueden actuar como barreras a la movilidad social.

Una movilidad social reducida significa que personas capaces de extracción más humilde queden excluidas de los mejores puestos de trabajo y,

por lo tanto, desperdicien su talento desde el punto de vista tanto social como personal. También significa que algunos de los que ocupan los mejores puestos de trabajo no son los mejores que podría haber conseguido la sociedad de haber contado con una mayor movilidad social. Cuando persisten durante muchas generaciones, esas barreras logran que los jóvenes de orígenes menos privilegiados incluso dejen de intentar conseguir puestos de trabajo mejores (véase el capítulo 5). Esto conduce a la «endogamia» intelectual y cultural entre la élite. Si pensamos que los grandes cambios requieren ideas frescas y actitudes anticonvencionales, es probable que una sociedad con una élite «endogámica» sea incapaz de generar innovaciones. El resultado es la reducción del dinamismo económico.

La desigualdad conduce a resultados sociales inferiores

Estudios recientes han demostrado que la desigualdad conduce a resultados pobres en el terreno de la salud y otros indicadores sociales del bienestar humano. Y esto es así independientemente del incuestionable efecto de que una mayor desigualdad genera un mayor número de pobres, condenados a obtener resultados peores en estos aspectos.

Este argumento ha sido recientemente popularizado por Richard Wilkinson y Kate Pickett en su libro *Desigualdad. Un análisis de la (in)felicidad colectiva*, en el que analizan la información de unos veinticuatro países ricos (con una renta per cápita superior a la de Portugal, que ronda los 20 000 dólares). La obra llega a la conclusión de que a los países menos igualitarios (o más desiguales) les va sin duda peor en materia de mortalidad infantil, maternidad adolescente, rendimiento estudiantil, tasa de homicidios y encarcelamientos, así como, posiblemente, en cuanto a esperanza de vida, enfermedades mentales y obesidad^[3].

En muchos casos, las sociedades más igualitarias han crecido más rápido

No solo hay numerosas pruebas de que una mayor desigualdad produce resultados económicos y sociales negativos; también existen algunos ejemplos de sociedades más igualitarias que crecen más rápido que otras comparables

con ellas pero más desiguales^[4].

Durante los años de su «milagro» económico, entre las décadas de 1950 y 1980, Japón, Corea del Sur y Taiwan crecieron mucho más rápido que otros países similares a pesar de tener una desigualdad menor. Japón creció mucho más rápido que Estados Unidos, mientras que Corea y Taiwan hicieron lo propio en relación con países mucho más desiguales de África y América Latina.

A pesar de ser una de las sociedades más igualitarias del mundo, más incluso que los países del antiguo bloque soviético en los tiempos del socialismo, Finlandia ha crecido mucho más rápido que Estados Unidos, una de las sociedades menos igualitarias del mundo rico. Entre 1960 y 2010, la tasa media anual de crecimiento de la renta per cápita de Finlandia fue del 2,7 por ciento, frente al 2 por ciento registrado en Estados Unidos. Esto significa que, durante ese período, la renta estadounidense se incrementó 2,7 veces, mientras que la finlandesa lo hizo 3,8 veces.

Estos ejemplos no demuestran que una mayor desigualdad conduzca a un menor crecimiento; existen otros de sociedades más igualitarias que han crecido más lentamente que países similares pero menos igualitarios. Pero son suficientes para que rechacemos el argumento simplista de que «una mayor desigualdad es buena para el crecimiento». Además, la mayoría de los estudios estadísticos que analizan un gran número de países muestran una correlación (que no significa necesariamente una causalidad) negativa entre el grado de desigualdad de un país y su tasa de crecimiento.

El análisis de una misma sociedad en el transcurso del tiempo también respalda la idea de que la desigualdad tiene efectos negativos sobre el crecimiento. Durante los últimos treinta años, a pesar de que la participación de los más ricos en la renta nacional aumentó en la mayoría de los países, las inversiones y el crecimiento económico disminuyeron en igual medida.

*Todos los animales son iguales, pero algunos lo son más que otros:
demasiada igualdad también es mala*

Por supuesto, todas estas evidencias empíricas no significan que cuanto menor sea la desigualdad mejor andarán las cosas. Unas rentas excesivamente

igualitarias pueden desalentar a la gente a la hora de trabajar más o de innovar para ganar dinero, como solía ocurrir en los países socialistas (es célebre el caso de las comunas agrícolas de la China de Mao).

Lo que empeoraba todavía más las cosas era que el bajo grado de desigualdad económica muchas veces parecía una farsa. En esos países, la igualdad de ingresos coexistía con una gran desigualdad en otras facetas (por ejemplo, el acceso a productos extranjeros de alta calidad o la oportunidad de viajar a otros países), basada en el conformismo ideológico o incluso en las relaciones personales.

George Orwell se dio cuenta de ello desde los inicios del socialismo, cuando acuñó el dicho «todos los animales son iguales, pero algunos lo son más que otros» en *Rebelión en la granja*, su sátira sobre la Revolución rusa. En la década de 1970, esta constatación suscitó una oleada de cinismo en esos países, cabalmente sintetizada en el siguiente chiste: «Ellos fingen que nos pagan y nosotros fingimos que trabajamos». Cuando las cosas comenzaron a empeorar a finales de los años ochenta, pocos salieron en defensa de un sistema que solo podía definirse con la palabra «hipócrita».

La conclusión más razonable que cabe extraer del estudio de diversas teorías y de la evidencia empírica es que ni demasiada ni demasiado poca desigualdad son buenas. Si es excesivamente alta o excesivamente baja, la desigualdad puede obstaculizar el crecimiento económico y crear problemas sociales (de distintos tipos).

La hipótesis de Kuznets: la desigualdad en el transcurso del tiempo

Simon Kuznets, el economista estadounidense de origen ruso que recibió uno de los primeros premios Nobel de Economía (en 1971; el primero fue otorgado en 1969), propuso una famosa teoría sobre la desigualdad en el transcurso del tiempo. La llamada *hipótesis de Kuznets* postula que, a medida que un país se desarrolla económicamente, la desigualdad primero aumenta y después disminuye. Dicha hipótesis ha influido mucho en los estudios acerca de la desigualdad realizados en los últimos cincuenta años, por lo que es importante saber sobre qué trata.

Según Kuznets, en la primera etapa del desarrollo económico la

distribución de la renta se mantiene igual. Eso se debe a que la mayoría de las personas son agricultores pobres en esa etapa. A medida que el país se industrializa y crece, cada vez más personas abandonan la agricultura y se pasan a la industria, donde los salarios son más altos. Esto aumenta la desigualdad. A medida que la economía se desarrolla todavía más, sostenía Kuznets, la desigualdad comienza a decrecer. La mayoría de la gente trabaja ahora en el sector industrial o en el sector terciario urbano, que presta servicios al primero, mientras que solo unos pocos permanecen en el sector agrícola, con salarios bajos. El resultado es la famosa «U» invertida, conocida como *curva de Kuznets*, que reproduzco a continuación.



La hipótesis de Kuznets no se sostiene...

A pesar de su popularidad, las evidencias en que se apoya la hipótesis de Kuznets no son muy sólidas. Hasta la década de 1970 parecía corroborada por las experiencias de los países que hoy son ricos. Esos países conocieron una creciente desigualdad en los albores de su industrialización —que alcanzó su punto culminante a mediados del siglo XIX en Inglaterra y a comienzos del XX en Estados Unidos—, desigualdad que luego disminuyó. Sin embargo, a partir de los años ochenta la mayoría de esos países experimentaron un aumento de la desigualdad —espectacular en algunos casos, como en Estados Unidos y el Reino Unido—, que, por así decirlo, provocó un nuevo movimiento ascendente en la cola de la curva.

La hipótesis tampoco ha sido verificada en los países actualmente en vías de desarrollo. La desigualdad aumentó en los albores del desarrollo económico en la mayoría de ellos (salvo en Corea y Taiwan), pero apenas ha disminuido con el posterior desarrollo económico en la inmensa mayoría de los casos.

... porque las políticas económicas importan

La principal explicación de la falta de pruebas que respalden la hipótesis de Kuznets es que las políticas económicas desempeñan un papel extremadamente importante en la determinación del nivel de desigualdad.

Ya he mencionado que el reciente y espectacular aumento de la desigualdad en Estados Unidos y el Reino Unido puede deberse principalmente a la desregulación y la rebaja fiscal de la que se han beneficiado los ricos.

La ausencia de un incremento de la desigualdad en Corea o Taiwan en las primeras etapas de su desarrollo económico, entre las décadas de 1950 y 1960, puede atribuirse también a las políticas que adoptaron. Durante este período, esos dos países impulsaron programas de *reforma agraria* que obligaron a los terratenientes a vender la mayor parte de sus tierras a sus arrendatarios a precios inferiores a los del mercado. Los gobiernos coreano y taiwanés protegieron a esta nueva clase de pequeños agricultores estableciendo restricciones a la importación y suministrando servicios subvencionados de fertilización e irrigación, y también protegieron sin ambages a los pequeños comercios de la competencia de las grandes cadenas.

De hecho, el propio Kuznets no creía que el descenso de la desigualdad en las etapas más avanzadas del desarrollo económico fuera a ser automático. Si bien estaba convencido de que la naturaleza del desarrollo económico moderno daba verosimilitud a la curva invertida en forma de «U», resaltaba que el grado real de descenso de la desigualdad dependía en buena medida del poder de los sindicatos y, en particular, del Estado del bienestar.

La importancia del Estado del bienestar a la hora de determinar el nivel de desigualdad queda demostrada por el hecho de que, antes de los impuestos y las transferencias del Estado del bienestar, algunos países europeos tienen una

desigualdad de ingresos tan alta (Francia, Austria y Bélgica) o incluso más alta que la de los Estados Unidos (Alemania e Italia). Sin embargo, como veremos más adelante, después de los impuestos y las transferencias son mucho más igualitarios que el país norteamericano.

Diferentes tipos de desigualdad

Si bien es la que suele estudiarse más, la desigualdad de ingresos es uno más de tantos tipos de desigualdad económica. También podemos hablar de desigualdad económica en términos de distribución de la *riqueza* (por ejemplo la propiedad de activos, como inmuebles o acciones) o de *capital humano* (ese es el término de moda —por lo demás controvertido— para aludir a las destrezas que las personas adquieren a través de la educación y la formación).

También existen desigualdades asociadas a factores no económicos. En muchas sociedades, a las personas que pertenecen a la casta, la etnia, la religión, el género, la orientación sexual o la ideología «equivocados» se les niega el acceso a los cargos políticos, las plazas universitarias o los trabajos mejor remunerados.

Medir la desigualdad: el coeficiente de Gini y la ratio de Palma

De todas estas desigualdades, las únicas que se pueden medir son la desigualdad de ingresos y de riqueza. De las dos, la información sobre la riqueza es mucho más pobre, de modo que la mayor parte de nuestra información sobre la desigualdad proviene de la renta. A veces, los datos sobre la desigualdad de ingresos derivan de encuestas sobre el consumo y no de las estadísticas sobre la renta real, que son mucho más difíciles de compilar.

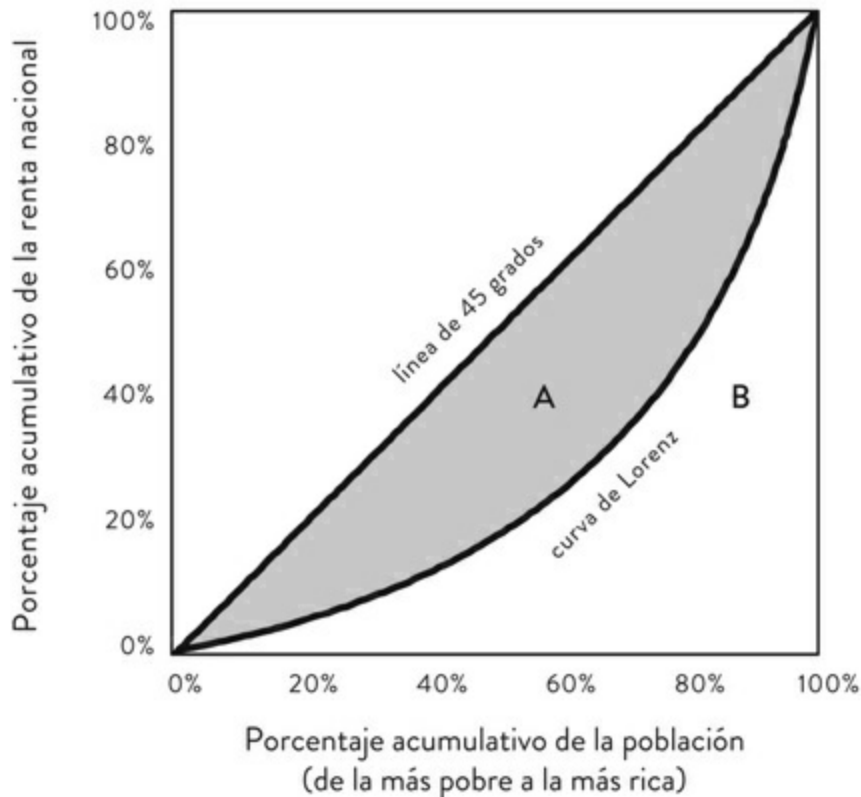
Existen numerosas maneras diferentes de calcular el alcance de la desigualdad en la distribución de la renta^[5]. La más comúnmente utilizada se denomina *coeficiente de Gini*, llamado así en honor del estadístico italiano de comienzos del siglo xx Corrado Gini. Como pueden observar en el gráfico de la página siguiente, compara la distribución de la renta en la vida real (representada por la *curva de Lorenz*)^[6] con la situación de igualdad total

(representada en el gráfico por la línea de cuarenta y cinco grados). La curva de Lorenz muestra el porcentaje de los ingresos totales obtenidos por el x por ciento de la población que ocupa la base de la curva. El coeficiente se calcula como un porcentaje del área entre la curva de Lorenz y la línea de cuarenta y cinco grados sobre el triángulo inferior del gráfico ($A/A+B$).

En fechas más recientes, mi colega de Cambridge Gabriel Palma ha propuesto el uso de la ratio entre el porcentaje de la renta total correspondiente al 10 por ciento más rico y al 40 por ciento más pobre de la población como una manera más acertada —y más fácil de calcular— de medir la desigualdad de ingresos de un país^[7]. Una vez señalado que el porcentaje correspondiente al 50 por ciento de la franja intermedia es notablemente similar en todos los países, al margen de las políticas que estos apliquen, Palma postula que si observamos los porcentajes de los extremos — que difieren enormemente en la mayoría de los países— obtendremos una imagen más cabal de la desigualdad en los distintos países. Conocida como *ratio de Palma*, esta cifra permite superar la hipersensibilidad del coeficiente de Gini a los cambios en la franja intermedia de distribución de la renta, en la que en cualquier caso es más difícil marcar diferencias mediante políticas intervencionistas^[8].

«QUE EL CARNERO DE BORIS CAIGA MUERTO»

$$\text{Coeficiente de Gini} = \frac{A/(A + B) = (\text{área entre la línea de 45 grados y la curva de Lorenz})}{(\text{área bajo la línea de 45 grados})}$$



¿Desigualdad entre quiénes?

La mayoría de las cifras que reflejan la desigualdad, como el coeficiente de Gini, aluden a países diferentes. Sin embargo, con la creciente integración de las economías nacionales a través de la globalización, la gente ha empezado a interesarse más por los cambios en la distribución de la renta en el mundo entendido como un todo. Este indicador recibe el nombre de «coeficiente global de Gini» y se calcula tratando a todos y cada uno de los habitantes del planeta como si fueran ciudadanos de un mismo país.

Algunos, entre ellos yo mismo, piensan que el coeficiente global de Gini no es demasiado relevante porque el mundo no es (por lo menos hasta ahora) una verdadera comunidad. La desigualdad de los ingresos es importante solo porque albergamos sentimientos —positivos, negativos, solidarios, asesinos— hacia esos otros que están incluidos en las estadísticas; a esto se lo denomina *grupo de referencia*. En realidad, nos importa bien poco cómo les van las cosas a las personas que no pertenecen a nuestro grupo de referencia⁽⁷¹⁾.

De hecho, el Iván de la historia que relatamos al principio no deseaba que

el zar se volviera pobre porque este no formaba parte de su grupo de referencia; ansiaba eliminar la pequeña ventaja que su vecino Boris tenía sobre él. Del mismo modo, su homólogo coreano —lo llamaremos Youngsoo— no sentía envidia si un gran terrateniente adquiría un enorme pedazo de tierra; le corroía si su propio primo conseguía una pequeña franja adicional para cultivarla.

Es cierto que la desigualdad global es cada vez más relevante, puesto que la gente es cada vez más consciente de lo que ocurre en otras partes del mundo gracias al desarrollo de los medios de comunicación de masa e internet, y por lo tanto está empezando a desarrollar un sentimiento de comunidad global. Sin embargo, pasará mucho tiempo hasta que podamos decirle a un campesino chino pobre que no se enfade demasiado por la desigualdad creciente de su país porque el mundo en su totalidad se ha vuelto un lugar ligeramente más igualitario... sobre todo porque eso se debe en gran parte a que quienes más ganan en China están cada vez más lejos del resto de sus conciudadanos.

LAS CIFRAS DE LA VIDA REAL

En teoría, el coeficiente de Gini puede ser cualquier cosa entre 0 y 1. En la práctica, esos valores extremos son imposibles. Ninguna sociedad, por más igualitaria que sea en espíritu y en sus políticas, puede lograr que todos sus miembros sean exactamente iguales, algo que sería necesario para tener un coeficiente de Gini de 0. En una sociedad con un Gini de 1, todos excepto una sola persona que lo acapara todo morirían pronto⁽⁷²⁾. En la vida real, ningún país tiene un coeficiente de Gini inferior a 0,2 o superior a 0,75.

Las mayores y menores desigualdades: Europa frente a Sudáfrica y América Latina

Los coeficientes de Gini pueden diferir muchísimo, incluso para un mismo país, en función de la estimación que se mire. Para los últimos años de la década de 2000, la OCDE atribuye una renta de Gini de aproximadamente 0,25 a Dinamarca, mientras que la OIT ofrece una cifra ligeramente diferente: 0,28. En el caso de Estados Unidos la diferencia es significativa; la estimación

de la OCDE ronda el 0,38, mientras que la OIT la cifra en 0,45^[9]. En el texto que sigue a continuación cito la información de la OIT, dado que el número de miembros de la OCDE es mucho menor que el de la OIT^[10].

Las sociedades más igualitarias, que principalmente se encuentran en Europa, tienen coeficientes de Gini de entre 0,2 y 0,3. Muchas de ellas son países capitalistas avanzados con un sólido Estado del bienestar. Son, por orden alfabético, Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Holanda, Noruega (el país más igualitario del mundo) y Suecia. Como mencionamos previamente, antes de los impuestos y del gasto social, algunos de ellos son incluso más desiguales que Estados Unidos, pero recaudan tantos impuestos y redistribuyen una parte tan grande de su PIB que terminan siendo mucho más igualitarios. Algunos de los países más igualitarios son economías del antiguo bloque socialista que han mantenido su legado de equidad. Croacia, la República Checa, Hungría, Eslovaquia y Eslovenia pertenecen a ese grupo.

En el otro extremo, tenemos países cuyo coeficiente de Gini es superior a 0,6. Son, por orden alfabético, Botsuana, Madagascar, Namibia y Sudáfrica. Todos están situados en el sur de África.

Cualquier país con un coeficiente de Gini superior a 0,5 puede ser considerado muy desigual. Muchos países latinoamericanos entran en esa categoría: Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Honduras, Panamá y Paraguay. Pero también hay algunos en África (Costa de Marfil, Mauritania y Ruanda) y en Asia (Camboya, Filipinas y Tailandia). Incluso hay uno en el ex bloque socialista, Georgia, irónicamente la tierra natal de Stalin.

Los coeficientes de Gini de la mayoría de los demás países oscilan entre 0,3 y 0,5. Estados Unidos y China se encuentran en el extremo más desigual de ese espectro (0,45 y 0,5), mientras que países como Uganda, Polonia, Nueva Zelanda e Italia están en el otro extremo (alrededor de 0,3). En líneas generales, un coeficiente de Gini de 0,35 constituye la línea divisoria entre los países relativamente igualitarios y los países profundamente desiguales^[11].

La desigualdad en la riqueza es mucho más alta que la desigualdad en la renta

Los datos sobre la desigualdad en la riqueza son mucho menos accesibles y menos fiables que los correspondientes a la desigualdad en la renta. Con todo, está claro que la primera es mucho más elevada que la segunda en todos los países, y ello por la siguiente razón: es mucho más difícil acumular riqueza que tener ingresos.

De acuerdo con la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés), el coeficiente de Gini de riqueza de los quince países estudiados, que incluyen naciones pobres como la India e Indonesia y naciones ricas como Estados Unidos y Noruega, oscilaba entre 0,5 y 0,8^[12]. La diferencia entre la desigualdad en la renta y la desigualdad en la riqueza de un país era particularmente grande en los países europeos con baja desigualdad de ingresos, como Noruega y Alemania^[13].

La desigualdad en la renta ha aumentado en la mayoría de los países desde la década de 1980

La desigualdad en la renta aumentó en la mayoría de los países a partir de los años ochenta^[14]. El incremento más acentuado tuvo lugar en el Reino Unido y sobre todo en Estados Unidos, líderes mundiales en la aplicación de políticas en favor de los ricos. En Estados Unidos, el porcentaje de la renta total correspondiente al 1 por ciento más rico rondaba el 10 por ciento entre las décadas de 1940 y 1970, pero en 2007 había aumentado al 23 por ciento^[15]. El correspondiente al 0,1 por ciento más rico pasó del 3-4 por ciento a más del 12 por ciento en ese mismo período^[16].

Esta tendencia a una desigualdad creciente se aminoró un poco hacia el año 2000. La desigualdad decreció ligeramente en muchos países de regiones tradicionalmente desiguales como América Latina y el África subsahariana, que aun así continúan siendo muy desiguales según los niveles medios internacionales. Al menos en los casos de América Latina, esto se debió principalmente a la aplicación de políticas intervencionistas, como el aumento de los impuestos a los ricos, el aumento del salario mínimo y el aumento del gasto social (lo cual confirma, una vez más, la conclusión que extrajimos a partir del análisis de la hipótesis de Kuznets).

La desigualdad mundial ha venido aumentando desde hace doscientos años

De acuerdo con el cálculo de Bourguignon y Morrisson, ampliamente utilizado, el coeficiente de Gini global era de aproximadamente 0,5 en 1820, y aumentó a 0,61 en 1910, a 0,64 en 1950 y a 0,66 en 1992^[17]. Según el estudio de la UNCTAD antes mencionado, ha disminuido ligeramente, de alrededor de 0,7 a finales de los años ochenta y comienzos de los noventa a aproximadamente 0,66 en la segunda mitad de la década de 2000^[18]. Pero cabe mencionar que estas cifras son menos de fiar que los coeficientes de Gini nacionales.

Esto significa que, si el mundo fuera un país, comenzó siendo muy desigual hace dos siglos —como Panamá o Ruanda— y ha acabado siendo extremadamente desigual, como Sudáfrica; no obstante, es probable que haya sido ligeramente —solo ligeramente— menos desigual desde 1990, principalmente gracias a la creciente prosperidad de China.

Pobreza

La pobreza ha sido la condición humana dominante durante la mayor parte de la historia

La pobreza ha sido una presencia opresiva constante a lo largo de la historia humana. Excepto cuando habla de reyes, reinas y héroes, la mayor parte del folclore y de la literatura anterior al siglo XIX versa sobre la pobreza y sus consecuencias. Y no solo nos referimos a pasarlo un poco mal, sino al tipo de pobreza que lleva a la gente a robar pan (como en *Los miserables*), comer tierra hervida (como en *La buena tierra*) e incluso abandonar a sus hijos para tener menos bocas que alimentar (como en *Hansel y Gretel*). En términos actuales, es el tipo de pobreza que vemos en películas como *Slumdog Millionaire*, ambientada en los barrios pobres de Bombay, en la India, donde hasta ir al retrete es un problema mayúsculo.

Los economistas llaman *pobreza absoluta* a esta clase de pobreza. Es la imposibilidad de obtener unos ingresos que cubran las necesidades básicas

para la supervivencia humana: comida, ropa y techo. Esta condición humana solamente empezó a cambiar en el siglo XIX, con la revolución industrial; pero, como hemos visto en el capítulo 3, al principio las cosas empeoraron aún más para algunos.

Diferentes definiciones de pobreza: pobreza absoluta frente a pobreza relativa

Hoy en día son pocas las personas que padecen pobreza absoluta en países ricos como Estados Unidos o Alemania. Sin embargo, seguimos hablando de pobreza en esos países porque cada sociedad tiene ciertos niveles de consumo que considera necesarios para mantener la «decencia».

Este planteamiento nos retrotrae a Adam Smith, quien afirmaba que algo se transforma en necesidad cuando es «indecente que una persona respetable, incluso de baja extracción, carezca de ello». Así, en un ejemplo que se hizo famoso, argumentó que una camisa de lino «no es una necesidad vital», pero que «en los tiempos actuales, en la mayor parte de Europa, un trabajador respetable se sentiría avergonzado de presentarse en público sin una camisa de lino, cuya falta denotaría un grado de pobreza lamentable».

Esta idea de pobreza recibe el nombre de *pobreza relativa*. Tomándola como medida, la mayoría de los países actuales han trazado su propio *umbral de pobreza*, generalmente por debajo de un porcentaje (50-60 por ciento) de la renta media (no promedio). Por ejemplo, en 2012 el gobierno estadounidense estableció el umbral de pobreza en 23 050 dólares anuales para una familia tipo (cuatro miembros).

Definida así, la pobreza relativa está intrínsecamente relacionada con la desigualdad. Es posible que un país no tenga pobreza absoluta, aunque sea muy desigual, si es lo suficientemente rico. Sin embargo, habrá mucha pobreza relativa.

Diferentes dimensiones de la pobreza: pobreza de ingresos frente a pobreza multidimensional

Hasta ahora hemos definido la pobreza —absoluta o relativa—

exclusivamente en términos de renta, pero también podemos mencionar la denominada *pobreza multidimensional*. Esta definición refleja el hecho de que algunas personas perciben unos ingresos que les alcanzan (solo) para comer y vestirse, pero no tienen acceso a la educación y la sanidad. No existe ningún acuerdo sobre lo que debe incluirse en esta categoría, pero su sola existencia, naturalmente, aumenta la cantidad de personas que viven en la pobreza.

Formas de medir el alcance de la pobreza: el método de recuento o la brecha de pobreza

Una vez establecido el umbral de pobreza —ya sea absoluta o relativa, basada en los ingresos o multidimensional—, podremos calcular cuántas personas se encuentran por debajo de ese umbral. Se trata del denominado *método de recuento*.

La desventaja obvia de esta metodología es que no distingue entre las personas que están apenas por debajo del umbral de pobreza y las que están muy por debajo de él. Por eso algunos economistas calculan, en cambio, la *brecha de pobreza*, clasificando a cada persona pobre según la distancia a la que se encuentre del umbral de pobreza. Obviamente, este método requiere más información que el otro, más sencillo, por lo que es más difícil acceder a él.

Más allá del método de medición que utilicemos, en un momento dado estas «fotos fijas» de la pobreza quizá no reflejen correctamente el panorama general, puesto que mucha gente cae en la pobreza y sale de ella. Así, a largo plazo, muchas más personas de lo que sugieren las mediciones experimentan la pobreza en carne propia. Se dice que quienes pasan toda su vida o gran parte de ella sumidos en la pobreza padecen «pobreza crónica».

¿Qué tienen de malo los pobres? Causas de la pobreza

Empezando por los dibujos animados de Disney que veíamos cuando éramos niños, en los que nos decían que si creíamos en nosotros mismos podríamos alcanzar cualquier meta que nos propusiéramos, todo el tiempo nos bombardean con el mensaje de que cada individuo, y solo él, es el único

responsable de lo que consigue en la vida. Nos convencen de aceptar lo que he dado en llamar «el principio L'Oréal»: si a algunas personas les pagan decenas de millones de libras al año, debe de ser porque «lo valen». La conclusión implícita es que, si hay personas pobres, ello obedece a que no son lo suficientemente capaces o no se esfuerzan todo lo que deberían.

Los individuos son, en última instancia, responsables de lo que hacen con sus vidas. Aunque provengan del mismo entorno social o compartan el mismo tipo de educación, las personas acaban en posiciones distintas porque poseen talentos diferentes para actividades disímiles y no se esfuerzan en la misma medida. Sería una necesidad echarle la culpa de todo al «ambiente» donde se criaron o a la suerte. Los intentos de debilitar en exceso los efectos del talento y del esfuerzo individual, como ocurría en los antiguos países socialistas, pueden crear sociedades aparentemente igualitarias pero fundamentalmente injustas, como expliqué antes. Sin embargo, algunas causas de la pobreza son «estructurales», en el sentido de que están más allá del control del individuo al que afectan.

La mala nutrición infantil, la falta de estímulos para estudiar y las escuelas con un nivel inferior a la media (que abundan en los barrios pobres) restringen el desarrollo de los niños pobres, menguando sus posibilidades futuras. Los padres pueden tener algún control sobre la cantidad de alimento y de estímulos educativos que reciben sus hijos —y algunos padres pobres se esfuerzan mucho más para proporcionarles esas cosas que otras personas en situaciones similares—, pero existe un límite a lo que ellos pueden hacer. Están, por definición, sometidos a una gran presión económica. Muchos quedan totalmente exhaustos por tener que hacer malabarismos entre dos o tres empleos inseguros. Y la mayoría de ellos también tuvieron una infancia y una educación marcadas por la pobreza.

Todo esto significa que los niños pobres empiezan la carrera de la vida con bolsas de arena atadas a las piernas. A menos que se adopten medidas sociales para compensar, aunque solo sea parcialmente, estas desventajas (apoyo económico a los padres pobres, cuidado infantil subsidiado, mayores inversiones en escuelas en las zonas pobres, etcétera), esos niños no podrán realizar plenamente su potencial innato.

Aun cuando superen las privaciones de la infancia y aspiren a ascender en

la pirámide social, es muy probable que las personas de extracción pobre encuentren más obstáculos. La falta de contactos personales y la brecha cultural con la élite a menudo implican que las personas procedentes de entornos desfavorecidos sean injustamente discriminadas a la hora de encontrar trabajo y recibir un ascenso. Si esas personas tienen además otras características «equivocadas» —por motivos de raza, género, casta, religión, orientación sexual o lo que sea—, les resultará todavía más difícil contar con una oportunidad justa para demostrar sus capacidades.

Mercados manipulados

Con estas desventajas, a los pobres les resulta difícil ganar la carrera incluso en el más justo y equitativo de los mercados. Pero resulta que los mercados suelen estar manipulados en favor de los ricos, como revelaron la serie de escándalos que rodearon a la venta deliberadamente inescrupulosa de productos financieros y las mentiras que les contaron a los reguladores.

El dinero otorga a los superricos incluso el poder de alterar las reglas básicas del juego comprando —no tengamos pelos en la lengua— legal e ilegalmente a algunos políticos y cargos públicos (me referiré a ello en el capítulo 11). Numerosas desregulaciones financieras y del mercado laboral, así como las rebajas fiscales de las que se han beneficiado los ricos, fueron el resultado de esta política amparada en el dinero.

LAS CIFRAS DE LA VIDA REAL

1400 millones de personas viven en la pobreza absoluta; la mayoría son ciudadanos de países de renta media

En estos momentos, el umbral de pobreza internacional (absoluto) está situado en 1,25 dólares PPA al día. Se considera que quienes se encuentran por debajo de este umbral tienen unos ingresos tan bajos que ni siquiera pueden satisfacer sus necesidades alimentarias más básicas. Esta es la definición de pobreza que utiliza Oxfam en su campaña «Haz que la pobreza sea historia» o la que tienen en mente los líderes mundiales cuando se proponen «erradicar la pobreza extrema y el hambre», como proclaman los Objetivos de Desarrollo del

Milenio de las Naciones Unidas.

Traducido a renta anual, son 456 dólares PPA, lo cual significa que los ingresos PPA medios de los tres países más pobres del mundo (República Democrática del Congo, Liberia y Burundi) están por debajo de ese umbral en términos de paridad del poder adquisitivo.

Hoy por hoy, cerca de 1400 millones de personas —o aproximadamente uno de cada cinco habitantes del planeta— viven con menos de 1,25 dólares al día. La cifra aumenta a alrededor de 1700 millones de personas, o uno de cada cuatro habitantes del planeta, si adoptamos la definición multidimensional de la pobreza.

Un hecho paradójico es que la mayoría de esas personas no viven en los países más pobres. Más del 70 por ciento de las personas sumidas en la pobreza absoluta viven en países de renta media. A mediados de la década de 2000, más de 170 millones de personas en China (alrededor del 13 por ciento de su población) y 450 millones de personas en la India (alrededor del 42 por ciento de su población) contaban con ingresos inferiores al umbral de pobreza internacional.

De acuerdo con los umbrales de pobreza nacionales, la pobreza puede ser cualquier cosa que se encuentre entre el 5 y el 80 por ciento

En términos de pobreza relativa, podemos establecer el índice de pobreza de cada país tomando como referencia su umbral de pobreza oficial.

En los países ricos, el porcentaje de gente que vive por debajo del umbral de pobreza nacional —conocido como *índice de pobreza*— oscila entre el 5-6 por ciento (Irlanda, Francia y Austria) y el 20 por ciento (España y Portugal).

En muchos países pobres, la mayoría de la población está por debajo del umbral nacional de pobreza, que es invariablemente más alto que el umbral de 1,25 dólares PPA. En algunos países, el índice de pobreza según el umbral nacional de pobreza puede llegar al 80 por ciento. El índice de pobreza en Haití es del 77 por ciento según el Banco Mundial y del 80 por ciento según la CIA (una fuente de estadísticas económicas asombrosamente buena).

Sin embargo, los porcentajes del índice de pobreza basados en el umbral de pobreza nacional de distintos países no pueden compararse entre sí, puesto

que algunas naciones son más generosas que otras al establecer sus umbrales de pobreza.

De acuerdo con su umbral de pobreza nacional, el último índice de pobreza disponible para Canadá era del 9,4 por ciento, mientras que en Dinamarca era del 13,4 por ciento. Sin embargo, si consultamos las estadísticas de la OCDE —que adopta un umbral de pobreza «universal» (relativa), definido como el porcentaje de la población que vive con menos del 50 por ciento de la renta familiar media de cada país (después de los impuestos y las transferencias)—, Dinamarca tiene un problema de pobreza mucho menos serio que Canadá (su índice de pobreza es del 6 por ciento, frente al 11,9 por ciento de Canadá).

En realidad, de los países miembros de la OCDE con una renta per cápita anual superior a 20 000 dólares en el año 2011, Dinamarca era el que tenía el índice de pobreza más bajo, seguido de Islandia, Luxemburgo y Finlandia. Los países de ese grupo con el índice de pobreza más alto eran Israel (20,9 por ciento), Estados Unidos, Japón y España⁽⁷³⁾.

Conclusiones: por qué la pobreza y la desigualdad no están más allá del control humano

La pobreza y la desigualdad están inquietantemente extendidas. Uno de cada cinco habitantes del planeta vive, todavía hoy, en la pobreza absoluta. Incluso en varios países ricos, como Estados Unidos y Japón, una de cada seis personas vive en un estado de pobreza (relativa). Aparte de la situación existente en un puñado de países europeos, la desigualdad de ingresos oscila entre lo grave y lo chocante.

Demasiadas personas aceptan la pobreza y la desigualdad como resultados inevitables de diferencias naturales en cuanto a las capacidades de los individuos. Se nos aconseja convivir con esas realidades del mismo modo que lo hacemos con los terremotos y las erupciones volcánicas. Pero, como hemos visto en este capítulo, la pobreza y la desigualdad están supeditadas a la intervención humana.

Dada la elevada desigualdad en muchos países pobres, la pobreza absoluta

(y la relativa) podrían reducirse sin aumentar la producción si se fomentara una redistribución apropiada de la renta. Sin embargo, la reducción significativa de la pobreza absoluta a largo plazo requiere desarrollo económico, como ha demostrado China en los últimos años.

Es posible que los países ricos hayan erradicado la pobreza absoluta, pero algunos de ellos sufren una alta incidencia de la pobreza relativa y una elevada desigualdad. El hecho de que los índices de pobreza (relativa) (5-20 por ciento) y los coeficientes de Gini (0,2-0,5) varíen enormemente entre estos países sugiere que las naciones ricas más desiguales y con más bolsas de pobreza (como Estados Unidos) podrían reducir significativamente la desigualdad y la pobreza por medio de la intervención pública.

Quién termina siendo pobre también depende, en gran medida, de esta última. Incluso para posibilitar que los individuos pobres salgan de la pobreza con su propio esfuerzo, debemos proveer condiciones más igualitarias en la infancia (más y mejor educación, más Estado del bienestar), mejorar el acceso de la gente pobre a los puestos de trabajo (reduciendo la discriminación y la «endogamia» en la cúspide de la pirámide) e impedir que los ricos y los poderosos manipulen los mercados.

En la Corea preindustrial se solía decir que «ni siquiera el monarca todopoderoso puede acabar con la pobreza». Esto ya no es cierto, si es que alguna vez lo fue. Hoy el mundo produce lo suficiente como para erradicar la pobreza absoluta. Incluso sin una redistribución de la renta a escala mundial, todos los países —excepto los más pobres— producen lo suficiente para hacerlo. La desigualdad siempre estará presente, pero con políticas apropiadas podremos vivir en sociedades muy igualitarias. Si les parece que no es así, pregúntenselo a los noruegos, finlandeses, suecos y daneses.

Otras lecturas

A. Banerjee y E. Duflo, *Poor Economics*, Londres, Penguin Books, 2012. [Hay trad. cast.: *Repensar la pobreza. Un giro radical en la lucha contra la desigualdad global*, Madrid, Taurus, 2011].

- D. Hulme, *Global Poverty: How Global Governance Is Failing the Poor*, Londres, Routledge, 2010.
- B. Milanovic, *The Haves and the Have-Nots*, Nueva York, Basic Books, 2011. [Hay trad. cast.: *Los que tienen y los que no tienen. Una breve y singular historia de la desigualdad global*, Madrid, Alianza, 2012].
- A. Sen, *Development as Freedom*, Oxford, Oxford University Press, 2001. [Hay trad. cast.: *Desarrollo y libertad*, Barcelona, Planeta, 2000].
- J. Stiglitz, *The Price of Inequality*, Londres, Allen Lane, 2012. [Hay trad. cast.: *El precio de la desigualdad*, Madrid, Taurus, 2012].
- D. Stuckler y S. Basu, *The Body Economic: Why Austerity Kills*, Londres, Basic Books, 2013. [Hay trad. cast.: *Por qué la austeridad mata. El coste humano de las políticas de recorte*, Madrid, Taurus, 2013].
- R. Wilkinson y K. Pickett, *The Spirit Level: Why More Equal Societies Almost Always Do Better*, Londres, Allen Lane, 2009. [Hay trad. cast.: *Desigualdad. Un análisis de la (in)felicidad colectiva*, Madrid, Turner, 2009].

CAPÍTULO 10

«Conocí a un par de personas que trabajaban»

TRABAJO Y DESEMPLEO

LADY GLOSSOP: ¿Usted trabaja, señor Wooster?

BERTIE: ¿Cómo? ¿Se refiere a si realizo alguna tarea que implique esforzarse?

LADY GLOSSOP: Sí.

BERTIE: ¿Como hachar madera y juntar las hojas secas, ese tipo de cosas?

LADY GLOSSOP: Exactamente.

BERTIE: Bueno, conocí a un par de personas que trabajaban. Se lo juro, algunos lo hacen.

Jeeves and Wooster, serie televisiva de la BBC, temporada 1, episodio 1,
«Jeeves' Arrival»

Trabajo

El trabajo como condición que define a la humanidad

Para Bertie Wooster —el dandi aristócrata de buen corazón pero absolutamente frívolo (interpretado por un joven Hugh Laurie, el hoy famoso doctor House) de la adaptación televisiva de la clásica serie de novelas de P. G. Wodehouse— el trabajo es algo que hacen otros. Sin embargo, salvo en el caso de una ínfima minoría de ricos sin apenas nada que hacer —la *clase ociosa*⁽⁷⁴⁾, a la que él pertenece—, el trabajo ha sido la condición que ha definido a la humanidad en el transcurso de casi toda la historia.

Hasta el siglo XIX, la mayoría de los habitantes de los hoy ricos países occidentales solían trabajar entre setenta y ochenta horas semanales, y algunos llegaban a trabajar más de cien. Dado que con frecuencia (aunque no siempre) tenían la mañana del domingo libre para ir a la iglesia, eso significaba que trabajaban por lo menos once —y posiblemente hasta dieciséis —horas diarias, excepto los domingos.

Hoy son pocos los que trabajan tantas horas, ni siquiera en los países pobres. La jornada laboral media oscila entre treinta y cinco y cincuenta y cinco horas semanales. Aun así, la mayoría de la población adulta se pasa trabajando aproximadamente la mitad de las horas de vigilia (más si agregamos el tiempo dedicado a los desplazamientos), descontando los fines de semana y las vacaciones pagadas.

El perro que no ladraba: la curiosa ausencia del trabajo en la economía

A pesar de su omnipresencia en nuestras vidas, el trabajo es un tema relativamente menor para la economía. Curiosamente, solo se le otorga relevancia al referirse a su ausencia: el desempleo.

Cuando se habla de trabajo, básicamente se lo considera un medio para obtener ingresos. Se considera que el ser humano valora la renta o el ocio, pero no el trabajo en y por sí mismo. Según la visión neoclásica dominante,

aceptamos la disutilidad del trabajo solo porque podemos obtener utilidad de las cosas que compramos con la renta resultante. En este marco teórico, solo trabajamos hasta el punto en que la disutilidad de una unidad de trabajo adicional es equiparable a la utilidad que podemos extraer de la renta adicional que aquella devenga.

Sin embargo, para la mayoría de las personas el trabajo es mucho más que un simple medio para obtener ingresos. Cuando pasamos mucho tiempo trabajando, lo que ocurre en el puesto de trabajo afecta a nuestro bienestar fisiológico y psicológico. Incluso puede moldear nuestra personalidad.

Muchos han trabajado —y siguen trabajando— en condiciones que violan sus derechos humanos básicos

Para muchas personas, el trabajo es un asunto de derechos humanos básicos (o, mejor dicho, de su ausencia). Durante gran parte de la historia humana, un gran número de personas se vieron privadas de su derecho básico a ser «dueñas de sí mismas» y fueron compradas y vendidas como bienes; es decir, como esclavos.

Tras la abolición de la esclavitud en el siglo XIX, aproximadamente 1,5 millones de indios, chinos (los «culíes») e incluso japoneses cruzaron el océano en calidad de *trabajadores obligados por contrato* para reemplazar a los esclavos. Personas como V. S. Naipaul, el novelista indo-trinitense ganador del premio Nobel de Literatura en 2001, Yat-sen Chang, el bailarín chino-cubano del English National Ballet, y Vijay Singh, el golfista indio-fijiano, son personajes que nos recuerdan esta historia.

El trabajo obligado por contrato no era esclavitud, en el sentido de que el patrón no era «dueño» del trabajador. Pero un trabajador obligado por contrato no tenía libertad para cambiar de empleo y solo gozaba de derechos mínimos durante el período de contratación (entre tres y diez años). En muchos casos, las condiciones laborales no eran mejores que las de los esclavos a los que debían reemplazar; a muchos incluso se los alojaba en los mismos barracones donde hasta poco antes habían vivido aquellos.

Aun así, no debemos caer en el error de pensar que todo eso es algo que pertenece al pasado. Todavía hay muchísima gente cuyo trabajo se fundamenta

en la violación de sus derechos humanos básicos. Tal vez haya pocos esclavos legales, pero muchas personas continúan realizando otras formas de *trabajo forzado*. Algunas habrán sido obligadas mediante la coerción (es decir, se habrá traficado con ellas). Otras pueden haberlo aceptado voluntariamente al principio, pero luego les han impedido abandonar el trabajo por medio de la violencia (muy común entre las trabajadoras domésticas) o las deudas con el patrón, infladas artificialmente aplicando un precio exorbitado al reclutamiento, el viaje, la comida o el alojamiento. Algunos trabajadores inmigrantes trabajan en condiciones similares a las de los trabajadores obligados por contrato del siglo XIX y comienzos del XX.

Cómo nos moldea el trabajo

Aunque no comporte la violación de derechos humanos básicos, el trabajo puede afectarnos tanto que a decir verdad «nos forma».

Esto resulta evidente, más que en ningún otro ámbito laboral, en el *trabajo infantil*⁽⁷⁵⁾. Cuando los niños realizan trabajos de adultos, su desarrollo mental y físico se ve interrumpido. Por lo tanto, es probable que las personas que trabajan desde una edad temprana no puedan desarrollar al máximo su potencial innato.

El trabajo también forma a los adultos. Si bien elogiaba los efectos positivos de una división más especializada del trabajo sobre la productividad (véase el capítulo 2), a Adam Smith le preocupaba que una excesiva división del trabajo mutilara la capacidad mental del trabajador. Esta cuestión fue retomada, de manera hilarante pero punzante, en la película *Tiempos modernos* de Charles Chaplin, en la que este interpreta a un trabajador que, obligado a realizar a gran velocidad tareas simples y repetitivas, sufre una crisis nerviosa y enloquece.

El trabajo también puede formarnos para bien. Las personas con trabajos que les gustan tienen una mayor sensación de plenitud. Sabemos que el trabajo fabril, comparado con el trabajo en una tienda o incluso en el campo, vuelve a los trabajadores más políticamente conscientes y disciplinados por su naturaleza misma, un gran número de personas trabajando de manera sincronizada e interconectada en un espacio cerrado y organizado.

El trabajo afecta a nuestro bienestar físico, psicológico e intelectual

Aunque no lo haga tan profundamente como para «formarnos», el trabajo afecta enormemente a nuestro bienestar físico, intelectual y psicológico.

Algunos trabajos son más físicamente exigentes, peligrosos y nocivos para la salud que otros. Trabajar más horas es más agotador y resulta perjudicial para la salud a largo plazo.

A algunos trabajos —la artesanía, el arte, el diseño, la enseñanza, la investigación, etcétera— se los considera más interesantes desde el punto de vista intelectual debido a su mayor contenido creativo.

La dimensión psicológica alude a la relación entre patrón y empleado antes que a la naturaleza física o intelectual del trabajo en sí. Aunque el trabajo sea idéntico, las personas que tienen pocas pausas o descansos durante la jornada laboral, trabajan bajo una presión excesiva o son inducidas a sentirse inseguras son menos felices que las que trabajan para patrones decentes.

«Trabajar tanto tiempo como uno desee»: normativas laborales frente a libertad de elección

Si lo que ocurre en el trabajo puede afectar tanto al bienestar de las personas, cabe pensar que también les afectarán enormemente las *normativas laborales* que se establezcan sobre cuestiones como la duración de la jornada, la seguridad del empleo y los riesgos laborales.

Muchos economistas se oponen a esas normativas, sobre todo si son impuestas mediante la regulación gubernamental y no por «códigos de conducta» redactados por los patronos o en virtud de acuerdos voluntarios con los sindicatos. Por «excesivamente largos» o «extremadamente peligrosos» que puedan parecer algunos trabajos, argumentan, tenemos que aceptarlos como son siempre y cuando sean desempeñados por trabajadores libres en plena posesión de sus facultades mentales. Si un trabajador acepta un trabajo «malo», arguyen esos economistas, es porque llegó a la conclusión de que las «malas» condiciones que habrá de soportar se verán más que compensadas por el salario que reciba. De hecho, fue inspirándose en estos principios como

en 1905 el Tribunal Supremo estadounidense declaró inconstitucional (en el caso «Lochner contra Nueva York») la restricción de la jornada laboral en las panaderías a diez horas aprobada por el estado de Nueva York, puesto que «privaba a los panaderos de la libertad de trabajar tanto tiempo como desearan»^[1].

En sí mismo, no se trata de un argumento descabellado. Si alguien elige libremente hacer algo, será, por definición, que esa persona prefiere hacer eso a cualquier otra cosa. Pero lo que debemos preguntarnos es si esa elección la realizó bajo unas condiciones que deberían —y podrían— cambiar. La mayoría de los trabajadores que aceptan voluntariamente trabajos «malos» lo hacen porque su única alternativa es pasar hambre. Tal vez haya mucho desempleo y no puedan encontrar otro trabajo. Tal vez ningún otro patrón quiera contratarlos porque están discapacitados o son analfabetos a causa de la pobreza infantil. Tal vez son inmigrantes de zonas rurales que lo han perdido todo en una inundación y están desesperados por trabajar... en lo que sea. Siendo honestos, ¿podemos llamar «libres» a las elecciones realizadas bajo semejantes circunstancias? ¿Acaso esas personas no están actuando por obligación, por la obligación de tener que comer?

En este contexto, deberíamos tener presentes las palabras del arzobispo de Olinda y Recife (Brasil), Dom Hélder Câmara, una figura destacada de la «teología de la liberación», la corriente católica izquierdista que gozó de popularidad en América Latina entre las décadas de 1950 y 1970. Dijo el arzobispo: «Cuando les doy comida a los pobres, me llaman santo. Cuando pregunto por qué los pobres no tienen comida, me llaman comunista». Tal vez todos nosotros deberíamos ser un poco «comunistas» y preguntarnos si las condiciones subyacentes que hacen que los pobres estén tan desesperados como para realizar voluntariamente trabajos «malos» son aceptables⁽⁷⁶⁾.

LAS CIFRAS DE LA VIDA REAL

Trabajos forzados

La OIT estimó que, en 2012, cerca de 21 millones de personas en el mundo estaban realizando trabajos forzados. Eso supone solo el 0,6 por ciento de la fuerza de trabajo mundial, estimada en 3330 millones de personas (o el 0,3

por ciento de la población mundial), pero sigue siendo bastante.

De acuerdo con la OIT, el trabajo forzado es más frecuente en los ex países socialistas de Europa y la antigua Unión Soviética (0,42 por ciento de la población) y en África (0,40 por ciento). Incluso en los países ricos, se estima que el 0,15 por ciento de la población realiza trabajo forzado^[2].

Trabajo infantil

La OIT también estima que hay 123 millones de niños que trabajan, cuyas edades oscilan entre los cinco y los catorce años, en todo el mundo (el equivalente al 3,7 por ciento de la fuerza laboral mundial). Sin embargo, este es solamente el panorama general, puesto que se estima que en los países más pobres la mitad de los niños trabajan. Guinea Bissau (57 por ciento) encabeza la lista, seguido de Etiopía (53 por ciento) y de la República Centroafricana, Chad, Sierra Leona y Togo (entre el 47 y el 48 por ciento). La mayoría de los demás países con una elevada incidencia de trabajo infantil (pongamos que más del 30 por ciento) están en África, pero también hay algunos en Asia (Camboya, 39 por ciento; Nepal, 34 por ciento) y América Latina (Perú, 34 por ciento).

La tasa de trabajo infantil está obviamente relacionada con el nivel de pobreza del país, pero no está determinada por este. La tasa de trabajo infantil en Burundi es del 19 por ciento, a pesar de que ese país tenía la renta per cápita más baja del mundo en 2010. Dicha tasa constituye apenas la mitad que la de Perú, cuya renta per cápita de ese año, 4710 dólares, era casi treinta veces más alta que la de Burundi. En la década de 1960, Corea del Sur, a pesar de ser uno de los países más pobres del mundo en aquella época, prácticamente erradicó el trabajo infantil de los menores de doce años volviendo obligatoria la escolarización primaria y forzando su cumplimiento. Estos ejemplos muestran que la pobreza no es una excusa para la existencia del trabajo infantil, aunque puede limitar el alcance y la velocidad de las medidas adoptadas para reducirla.

En los países pobres la gente trabaja muchas más horas que en los países ricos

En la mayoría de los países ricos, la gente trabaja alrededor de treinta y cinco horas semanales, aunque la semana laboral es bastante más larga en algunos países asiáticos (Japón, 42 horas; Corea, 44; Singapur, 46^[3]). Aun así, en esos países la gente trabaja la mitad, o incluso menos de la mitad, de las horas que trabajaban sus bisabuelos o sus tatarabuelos (entre setenta y ochenta horas semanales).

En los países más pobres, actualmente la población activa no trabaja tantas horas como la gente con unos niveles de renta comparables de los siglos XVIII y XIX en los países que hoy son ricos, pero trabajan muchas más horas que sus homólogos modernos de estos. Algunos llegan a trabajar hasta 55 horas semanales por término medio, como en los casos de Egipto (55-56 horas) y Perú (53-54 horas). La jornada laboral semanal media también es más larga —45-50 horas— en países como, por orden alfabético, Bangladesh, Colombia, Costa Rica, India, Malasia, México, Paraguay, Sri Lanka, Tailandia y Turquía.

Estas cifras subestiman el tiempo que dedicamos al trabajo (en contraposición al tiempo que estamos «en» el trabajo). En los países con un transporte público deficiente y viviendas alejadas de los centros urbanos, las largas horas que la gente se pasa yendo y viniendo del trabajo pueden reducir severamente su bienestar. En Sudáfrica, un trabajador negro pobre que resida en una ciudad satélite y deba ir a trabajar a una de las grandes ciudades, todavía mayoritariamente blancas, puede pasarse seis horas al día viajando. Por otra parte, el creciente uso de internet en los negocios ha obligado a muchos oficinistas a trabajar fuera de los horarios laborales tradicionales.

¿Sequía o inundación?: la distribución desigual de las jornadas laborales

Al analizar los datos sobre las jornadas laborales debemos tener presente que todas esas cifras son promedios. En muchos países algunas personas tienen jornadas laborales excesivamente largas (según la OIT, las que superan las 48 horas semanales), quedando expuestas a potenciales riesgos para su salud. Otras están *subempleadas a tiempo parcial*; es decir, trabajan solo unas horas al día cuando en realidad querrían realizar la jornada completa, como lo vienen haciendo muchas personas desde el estallido de la crisis financiera

mundial de 2008. En los países en desarrollo muchas personas están en una situación de *desempleo disimulado*, por cuanto tienen trabajos que aportan muy poco al PIB y solo sirven para obtener unos ingresos ínfimos. Los campesinos que trabajan en una granja familiar con un exceso de trabajadores y los pobres que pertenecen al *sector informal* (el conjunto de pequeños negocios —a menudo unipersonales— no registrados) y se «inventan» trabajos para poder mendigar sin que parezca que lo están haciendo (más adelante retomaremos el tema) son ejemplos claros. Esta gente «no puede permitirse el lujo de estar desempleada», como reza el dicho.

El porcentaje de la fuerza laboral con jornadas excesivamente largas es más alto en Indonesia (51 por ciento) y Corea (50 por ciento), mientras que países como Tailandia, Pakistán y Etiopía rondan el 40 por ciento. Los porcentajes más bajos están en Rusia (3 por ciento), Moldavia (5 por ciento), Noruega (5 por ciento) y Holanda (7 por ciento).

Cuánto tiempo trabaja la gente en realidad: vacaciones pagadas y jornadas laborales anuales

Sin embargo, las cifras sobre las horas trabajadas a la semana no nos permiten apreciar el cuadro completo. En algunos países se trabaja durante todas las semanas del año, mientras que en otros puede haber varias semanas de vacaciones pagadas; en Francia y Alemania, estas pueden durar cinco semanas laborables (veinticinco días laborables) anuales. Por lo tanto, debemos fijarnos en las jornadas laborales anuales para saber exactamente cuántas horas trabaja la gente en diferentes países.

Esta información solo está disponible en el caso de los países miembros de la OCDE. De estos, los que tenían jornadas laborales anuales más cortas en 2011 eran Holanda, Alemania, Noruega y Francia^[4]. En el otro extremo, los países con más horas de trabajo anuales eran Corea del Sur, Grecia, Estados Unidos e Italia^[5]. Los datos de la OCDE también incluyen a varios países que no pueden ser considerados ricos. En uno de ellos —México (2250 horas)—, las horas de trabajo anuales superan la marca de Corea del Sur (2090 horas^[6]). Chile, otro país en desarrollo miembro de la OCDE, con un promedio de 2047 horas anuales, se sitúa entre Corea y Grecia (2039 horas).

¿Quiénes son los «haraganes»? Mitos y realidades de las horas de trabajo

Estas cifras revelan que los estereotipos culturales acerca de quiénes trabajan de sol a sol y quiénes no casi siempre son completamente erróneos.

Los mexicanos, considerados el arquetipo del «latino perezoso» en Estados Unidos, trabajan más horas que las «laboriosas hormigas» coreanas. No olvidemos que los países latinoamericanos están fuertemente representados en la lista antes mencionada de los países con jornadas laborales semanales más largas (cinco de doce). Sencillamente, no es cierto que los latinoamericanos sean personas perezosas y despreocupadas a las que no les apetece trabajar, como afirma el estereotipo.

En el transcurso de la crisis de la Eurozona —que aún no ha concluido—, los griegos han sido vilipendiados como «sanguijuelas» perezosas que viven del trabajo de los europeos del norte, pero en realidad tienen jornadas laborales más largas que todos los países del mundo rico, con la sola excepción de Corea. Los griegos trabajan entre 1,4 y 1,5 veces más que los alemanes y los holandeses, supuestamente adictos al trabajo. Los italianos también invalidan el mito del «pueblo holgazán del Mediterráneo», ya que trabajan tantas horas como los estadounidenses y 1,25 veces más tiempo que sus vecinos alemanes.

¿Por qué los que trabajan más son los más pobres?

Una posible explicación de esta percepción errónea es que a menudo se basa en datos completamente desactualizados. Reparemos en el caso de los holandeses, con su imagen estereotipada de esforzados puritanos que ahorran hasta el último céntimo. Sin embargo, este estereotipo se basa en información obsoleta de hace cincuenta y posiblemente ochenta años. Entre las décadas de 1870 y 1920, Holanda tenía una de las jornadas laborales más largas de los países hoy ricos, pero eso empezó a cambiar en los años treinta, y lo hizo radicalmente a partir de los sesenta. Desde entonces Holanda se ha vuelto el país más «holgazán» del mundo; es decir, el país con la jornada laboral más corta del planeta.

Otra explicación de los estereotipos errados es que la gente muchas veces

cree, equivocadamente, que la pobreza es producto de la pereza y, por lo tanto, da automáticamente por sentado que los habitantes de los países más pobres son más perezosos^[7]. Pero lo que hace que esas personas sean pobres es su baja productividad, de la que rara vez son culpables. Lo más importante a la hora de determinar la productividad nacional son las tecnologías, las infraestructuras y las instituciones que posee un país, todas ellas cosas que los pobres no pueden fomentar por sí solos. Por lo tanto, si de echarle las culpas a alguien se trata, habrá que culpar a los ricos y los poderosos de países como Grecia y México, puesto que son ellos quienes controlan los factores que determinan la productividad.

Los peligros del trabajo: accidentes industriales e inestabilidad laboral

En cuanto a la calidad del trabajo, no existen buenos indicadores de la faceta intelectual, aunque sí de las facetas física y psicológica.

En lo que atañe a la dimensión física de la calidad del trabajo, el indicador que resulta más accesible es la tasa de accidentes mortales (generalmente calculada por cada cien mil trabajadores). Países como, por orden alfabético, Australia, Finlandia, Noruega, el Reino Unido, Suecia y Suiza ofrecen el ámbito laboral más seguro; solo uno o dos de cada cien mil trabajadores fallecen por un accidente de trabajo. El índice correspondiente asciende a entre treinta y cuarenta en El Salvador y la India, y a alrededor de diez en Etiopía y Turquía. En la mayoría de los países en desarrollo que disponen de información al respecto (algo que ocurre pocas veces), las tasas oscilan entre diez y quince muertes por cada cien mil trabajadores.

Los indicadores más accesibles sobre los aspectos psicológicos del trabajo están relacionados, como mencioné antes, con la estabilidad laboral^[8]. No existe una medida única y unánime para evaluar la estabilidad laboral, pero es probable que la más fiable sea la correspondiente al porcentaje de empleados con menos de seis meses de antigüedad, publicada por la OCDE para sus países miembros. Según ella, en 2013 los trabajadores de Turquía tenían la menor estabilidad laboral (26 por ciento), seguidos de los de Corea (24 por ciento) y México (21 por ciento). Según esta medida, los trabajadores de Grecia, Eslovaquia y Luxemburgo tienen los trabajos más estables (todos

rondan el 5 por ciento).

Desempleo

Giacomo tendría que seguir en el paro por el bien de todos: cómo llegamos a acostumbrarnos a un alto nivel de desempleo

En el año 2009 conocí a Giovanni Dosi, un eminente economista italiano especializado en la industria, en una conferencia. Contó una historia que le había ocurrido a un amigo suyo en la ciudad de Bolzano, en el Alto Adige, la zona de Italia donde se habla alemán. Consciente de que es una ciudad muy próspera, el amigo de Giovanni (que no era italiano) le preguntó al taxista a cuántos desempleados conocía. El taxista lo sorprendió diciéndole que había un solo parado en toda la ciudad, un tal Giacomo. El amigo de Giovanni protestó; aunque la ciudad tiene apenas cien mil habitantes, era imposible que hubiera un solo desempleado. Molesto, el taxista frenó en una parada de taxis y les pidió a otros chóferes que refrendaran lo que había dicho. Después de una breve reunión improvisada, los otros taxistas no solo confirmaron la información proporcionada por su colega, sino que agregaron que, a su juicio, era mejor que Giacomo siguiera en el paro por el bien de todos; si llegaba a conseguir trabajo, explicarían, habría que cerrar la oficina de empleo del gobierno y despedir a sus cuatro empleados.

Tal vez los taxistas de Bolzano se estaban burlando del forastero. O quizá estaban diciendo la verdad. Pero lo interesante de esta historia es que en los últimos treinta años nos hemos acostumbrado tanto a los altos índices de desempleo que enterarnos de que existe una ciudad sin paro, por muy pequeña que sea, nos deja boquiabiertos.

Sin embargo, hubo una época —la Edad Dorada— en que muchos países capitalistas desarrollados tenían unos índices de desempleo muy bajos. Aspiraban a alcanzar el pleno empleo, y muchas veces estuvieron a punto de lograrlo; a comienzos de los años setenta, había menos de diez personas desempleadas en la ciudad suiza de Ginebra (con una población de alrededor de doscientas mil personas en aquella época). Por muy excepcional que fuera

la Edad Dorada, nos muestra que el pleno empleo no es una meta imposible de alcanzar. El desempleo no tiene nada de «inevitable».

Los costes personales del desempleo: penurias económicas, pérdida de la dignidad y depresión

Aun estando en el paro, a usted podría irle medianamente bien si viviera en uno de esos países europeos donde las *prestaciones por desempleo* (es decir, los pagos del subsidio por desempleo) suponen el 60-75 por ciento del salario percibido durante los dos años anteriores. No obstante, estas prestaciones constituyen una excepción a escala global. En Estados Unidos cubren apenas el 30-40 por ciento del salario previo (en función del estado de residencia), y en la mayoría de los países en desarrollo directamente no existen.

El desempleo también es una cuestión de dignidad. En *La pianola*, su clásico de 1952, el novelista estadounidense Kurt Vonnegut describe un mundo en el que nadie debe hacer ningún trabajo manual. Las máquinas lo hacen todo; funcionan obedeciendo instrucciones escritas en hojas de papel, como las que se introducen en las pianolas. De ahí el título del libro. A pesar de tener cubiertas sus necesidades básicas y de disfrutar de todo el tiempo libre del mundo, los habitantes de ese mundo —excepto una ínfima minoría de ingenieros y directivos— son desesperadamente infelices; han sido despojados de la dignidad derivada de sentirse útiles a la sociedad.

El desempleo también tiene efectos negativos significativos sobre la salud, especialmente sobre la salud mental. La combinación de penurias económicas y pérdida de la dignidad vuelve a las personas desempleadas más propensas a la depresión y el suicidio^[9].

Los costes sociales del desempleo: desperdicio de recursos, decadencia social y erosión de las capacidades

El desempleo conlleva un enorme desperdicio de recursos desde el punto de vista social. Crea una situación en la que algunas personas no pueden encontrar trabajo mientras la maquinaria permanece inactiva a su alrededor.

El desempleo a largo plazo concentrado en ciertas regiones puede

conducir a la decadencia social y la degradación urbana. Algunas zonas del «cinturón del óxido» de Estados Unidos y las (otrora) zonas industriales del norte del Reino Unido aún no se han recuperado del todo de las consecuencias del elevado desempleo registrado a finales de los años setenta y principios de los ochenta.

Cuando las personas permanecen mucho tiempo desempleadas, pierden la confianza en sí mismas y sus aptitudes quedan desfasadas, lo que las volverá menos productivas en el futuro. Dado que el desempleo a largo plazo (más de un año) reduce drásticamente las posibilidades de encontrar un nuevo empleo, esos trabajadores entran en un círculo vicioso de empleabilidad cada vez menor y períodos de desempleo cada vez más prolongados.

Trabajos intersticiales: desempleo friccional

Existen varios tipos diferentes de desempleo; por lo menos cinco, como veremos a continuación.

En primer lugar, el desempleo que se produce de forma «natural». En la medida en que las empresas nacen, crecen, envejecen y mueren, los puestos de trabajo surgen y desaparecen. Los trabajadores deciden cambiar de empleo por varias razones: porque están insatisfechos con el actual, porque deciden mudarse a otra ciudad para cuidar de unos padres ancianos que ya no pueden valerse por sí mismos, porque empiezan a convivir con una nueva pareja. Por lo tanto, es natural que las personas dejen un trabajo y busquen otro.

El problema radica en que este no es un proceso instantáneo. A la gente le lleva tiempo encontrar un nuevo empleo y a las empresas les resulta difícil encontrar personal apto. El resultado es que algunas personas terminan por pasar un tiempo desempleadas. Esto se conoce como *desempleo friccional*.

Algunas destrezas ya no son necesarias: el desempleo tecnológico

Luego está el desempleo que es fruto de la discordancia entre el tipo de trabajadores que se requieren y el tipo de trabajadores disponibles. A este se lo suele denominar *desempleo tecnológico* o *desempleo estructural*. Es la clase de desempleo que hemos visto en películas como *Roger and Me*, la

primera dirigida por Michael Moore, en la que documenta las consecuencias del cierre de la fábrica de General Motors en Flint, Michigan, su ciudad natal, o en *The Full Monty*, en la que seis obreros siderúrgicos desempleados de Sheffield, en el Reino Unido, crean un grupo de *stripers* tras un agotador período de desempleo.

Según la teoría económica canónica, esos trabajadores podrían haber adquirido nuevas destrezas en sectores «nacientes» y haberse trasladado a otras zonas; la industria de la electrónica en California y la banca de inversión en Londres habrían sido, respectivamente, las alternativas obvias. En realidad, las transiciones casi nunca son suaves si las cosas se dejan exclusivamente en manos del mercado. Incluso con subsidios gubernamentales sistemáticos y apoyo institucional para formarse y trasladarse (por ejemplo, un préstamo hipotecario a largo plazo para comprar una vivienda ubicada cerca del nuevo empleo antes de poder vender la actual), como ocurría en los países escandinavos, erradicar el desempleo tecnológico implica una ardua lucha.

Los gobiernos y los sindicatos generan desempleo: el desempleo político

Muchos economistas neoclásicos, dando crédito a la versión moderna de la ley de Say, han argumentado que, excepto a corto plazo, la ley de la oferta y la demanda asegura que todo el que desee trabajar encontrará trabajo a los índices salariales vigentes. Estos economistas sostienen que si hay desempleados es porque algo —el gobierno o los sindicatos— les impide aceptar los índices salariales que propone el mercado.

Algunos trabajadores de los países ricos se niegan a aceptar los índices salariales vigentes y siguen desempleados porque pueden vivir de las prestaciones del Estado del bienestar. Los sindicatos, por su parte, imposibilitan la rebaja de los índices salariales, al tiempo que las regulaciones que el gobierno impone al mercado laboral (salarios mínimos, frenos al despido, requisitos indemnizatorios) y los impuestos al empleo, como la aportación que deben realizar las empresas a la seguridad social, hacen que los empleados sean más caros de lo que realmente deberían ser. Todo ello reduce el incentivo que podrían tener los empresarios para contratarlos, con el resultado de todavía más desempleo.

Al deberse a las interferencias de entidades «políticas» como el gobierno o los sindicatos, a este tipo de desempleo podríamos denominarlo *desempleo político*. La solución que se ofrece es «flexibilizar» el mercado laboral a través de medidas como la reducción del poder de los sindicatos, la abolición del salario mínimo y la minimización de la protección al trabajador en caso de despido.

Tal vez no haya suficiente demanda: desempleo cíclico

Como he dicho al referirme a Keynes en el capítulo 4, existen ejemplos de desempleo involuntario que son fruto de deficiencias en la demanda agregada, como ocurrió durante la Gran Depresión y sucede hoy durante la Gran Recesión (el nombre que suele recibir el período posterior a la crisis financiera mundial de 2008). Las soluciones por el lado de la oferta mencionadas antes (rebajas salariales, programas formativos para los trabajadores con destrezas redundantes) no sirven para resolver este tipo de desempleo, conocido como *desempleo cíclico*.

La principal solución para atajar el desempleo cíclico es aumentar la demanda mediante el gasto gubernamental deficitario y suavizar las políticas monetarias (por ejemplo, bajando los tipos de interés) hasta que el sector privado se recupere y comience a crear suficientes puestos de trabajo nuevos⁽⁷⁷⁾.

El capitalismo necesita que haya desempleo: el desempleo sistémico

Mientras que los keynesianos ven el desempleo como algo cíclico, muchos economistas, desde Karl Marx hasta Joseph Stiglitz (en su modelo de «eficiencia del salario»), han argumentado que el desempleo es inherente al capitalismo.

Esta idea parte de la obvia pero importante constatación de que, a diferencia de las máquinas, los trabajadores piensan por sí mismos, con lo que pueden controlar la cantidad de esfuerzo que dedican a cada tarea. Naturalmente, los capitalistas han hecho lo imposible por minimizar ese control asignando tareas breves y fáciles de cumplir y/o introduciendo la cinta

transportadora, cuya velocidad los trabajadores no pueden controlar. Aun así, el trabajador todavía puede mantener cierto dominio sobre su *proceso de trabajo*, y por lo tanto el capitalista necesita de algún modo asegurarse de que el trabajador le dedique la máxima cantidad de esfuerzo (que no «remolonee», como dirían algunos).

La mejor manera de imponer ese tipo de disciplina a los trabajadores, según dicho argumento, es hacer que el trabajo les resulte menos costoso aumentando sus salarios por encima de los índices del mercado; si los trabajadores pueden conseguir fácilmente otro trabajo con el mismo salario, no se arrugarán ante la amenaza de ser despedidos. Sin embargo, dado que todos los capitalistas hacen lo mismo, el resultado es un incremento generalizado del índice salarial por encima del nivel «compensador del mercado» y la consiguiente creación de desempleo.

Fue basándose en este razonamiento que Marx llamó a los trabajadores desempleados *ejército industrial de reserva*, al que puede recurrirse en cualquier momento si los trabajadores contratados se vuelven demasiado díscolos. Con estos fundamentos, Michal Kalecki (1899-1970), el economista polaco que formuló la teoría keynesiana de la demanda efectiva antes que el propio Keynes, argumentaba que el pleno empleo es incompatible con el capitalismo. Podríamos denominar *desempleo sistémico* a esta forma de desempleo.

Los diferentes tipos de desempleo, en combinaciones diversas, coexisten en diferentes contextos

Todos estos tipos de desempleo son reales y pueden coexistir. A veces predominará uno y otras veces otro, dependiendo de las circunstancias.

Gran parte del desempleo en Estados Unidos y Europa durante la década de 1980 era «tecnológico», causado por el declive de un amplio abanico de industrias de resultas de la competencia del Sudeste Asiático. El desempleo «sistémico», como indica su nombre, siempre ha sido parte integral del capitalismo, pero en Europa occidental y Japón fue prácticamente erradicado durante la Edad Dorada. Hoy en día muchos países padecen desempleo «cíclico» como consecuencia de la escasez de demanda, pero este tipo de

desempleo no fue significativo durante el *boom* de mediados de la década de 2000. El desempleo «político» existe, pero cabe recordar que la ortodoxia de libre mercado suele exagerar su alcance.

¿Quién puede trabajar, quién quiere trabajar y quién trabaja?: definir y calcular el desempleo

¿Cómo se calcula en la práctica el desempleo? El método más obvio sería contabilizar el número de habitantes de un país que no trabajan. Sin embargo, no es así como se define y se calcula el desempleo en la práctica.

Algunas personas son demasiado jóvenes o demasiado mayores para trabajar, de modo que solamente consideramos a la *población en edad de trabajar* al calcular el desempleo. Todos los países excluyen a los niños de la población en edad de trabajar, pero la definición de «niño» difiere de un país a otro; el límite de edad utilizado con mayor frecuencia son los quince años, pero puede bajar incluso hasta los cinco años (India y Nepal^[10]). Algunos países también excluyen a los ancianos de la población en edad de trabajar; el límite más frecuente oscila entre los 64 y los 74 años, pero puede llegar a ser inferior (63 años) o superior (79 años).

Incluso entre quienes conforman la población en edad de trabajar, no todos los que no trabajan cuentan como desempleados. Algunos, como los estudiantes o las personas que realizan tareas domésticas o cuidan de sus familiares o amigos sin percibir ningún sueldo, pueden no querer un trabajo remunerado. Para ser clasificada como desempleada, una persona tiene que haber estado «buscando trabajo activamente», lo cual se define como haber solicitado empleos remunerados en el pasado reciente (por lo general en las cuatro semanas inmediatamente anteriores). Si descontamos de la población en edad de trabajar a las personas que no están buscando activamente trabajo, obtendremos la *población económicamente activa*. Solo se contabiliza como desempleadas a las personas que son económicamente activas (es decir, que buscan activamente empleos remunerados) pero no están trabajando.

Esta definición de «desempleo», formulada por la OIT, se utiliza en todos los países (con modificaciones menores), pero presenta problemas serios. Uno de ellos es que «trabajar» se define, sin duda con gran generosidad, como

realizar más de una hora de trabajo remunerado a la semana. Otro es que, al requerir que la gente haya buscado activamente trabajo para contar como desempleada, excluye a los llamados *trabajadores desalentados* (personas que, si bien todavía quieren trabajar, han dejado de buscar trabajo al no prosperar ninguna de sus solicitudes) de las estadísticas de desempleo^[11].

LAS CIFRAS DE LA VIDA REAL

Las tasas de desempleo en los países ricos han aumentado muchísimo desde la Edad Dorada

Durante la Edad Dorada, las tasas de desempleo en Japón y los países de Europa occidental eran del 1-2 por ciento, en comparación con el 3-4 por ciento característico de los períodos anteriores. En países como Suiza, Alemania Occidental y Holanda, casi siempre era inferior al 1 por ciento. Estados Unidos, con una tasa de desempleo del 3-5 por ciento, era considerado un país con un alto nivel de desempleo en aquel entonces.

Después de la Edad Dorada, los habitantes de los países ricos se han acostumbrado a tasas de desempleo del 5-10 por ciento, aunque algunos de ellos —sobre todo Japón, Suiza, Holanda y Noruega— han mantenido tasas bastante bajas, de entre el 2 y el 4 por ciento.

Las tasas de desempleo subieron en la mayoría de los países ricos tras la crisis financiera mundial de 2008. En Estados Unidos, el Reino Unido y Suecia aumentaron de manera sustancial, de aproximadamente el 6 por ciento a alrededor del 9-10 por ciento. Cinco años después de la crisis, sus tasas de desempleo continuaban rondando el 7-8 por ciento. Algunos afirman que la tasa de desempleo «real» estadounidense podría ser fácilmente del 15 por ciento si se incluyera a los trabajadores desalentados y los subempleados a tiempo parcial.

En los países «periféricos» de la Eurozona, particularmente golpeados por la crisis de 2008, la situación de desempleo es entre catastrófica y sombría. En Grecia y España la tasa de desempleo aumentó de alrededor de un 8 por ciento antes de la crisis a un 28 y un 26 por ciento respectivamente, con tasas de desempleo juvenil (15-24 años) superiores al 55 por ciento. El problema del desempleo también es grave en Portugal (18 por ciento) e Irlanda (14 por

ciento).

*La dificultad para definir el desempleo en los países en desarrollo:
subempleo y baja productividad*

Las tasas de desempleo de los países en desarrollo son mucho más difíciles de definir y calcular. La causa principal es que en los países en desarrollo muchas personas trabajan de acuerdo con la definición estándar (una hora de trabajo remunerado a la semana), pero también pueden estar «subempleadas» al tener muchos períodos de inactividad y/o aportar muy poco al PIB.

En las regiones más pobres del mundo, el 50-60 por ciento de las personas trabajan en la agricultura; el porcentaje asciende al 62 por ciento en el África subsahariana y al 51 por ciento en el Sudeste Asiático. La mayoría trabajan en granjas familiares, aunque contribuyan poco a la producción, porque es la única manera que tienen de obtener ingresos. Está por ver si habría que considerarlos empleados habida cuenta de que, si dejaran de trabajar en las granjas familiares, la producción prácticamente no se resentiría.

Fuera del sector agrícola, hay mucha gente que trabaja pocas horas (digamos que menos de treinta a la semana) contra su voluntad. Son los subempleados a tiempo parcial. La OIT estima que el porcentaje de la fuerza laboral en esa situación podría oscilar entre el 15 y el 20 por ciento en algunos países en desarrollo. En esos países, la tasa de desempleo subiría fácilmente entre un 5 y un 6 por ciento si contabilizáramos a esas personas como trabajadores a tiempo completo.

Aunque trabajen infinidad de horas, muchas personas de los países pobres tienen trabajos marginales en el sector informal que aportan muy poco a la producción social. Eso se debe a que no pueden permitirse el lujo de «no trabajar». Algunos de esos trabajos solo pueden ser descritos como «inventados». Hay personas que sostienen la puerta para que otras entren en los edificios de lujo, venden chicles que nadie quiere comprar y limpian los parabrisas de los automóviles sin que nadie se lo pida en los atascos; todo ello con la esperanza de que algún alma caritativa les arroje unas monedas. Es irrelevante debatir si esas personas tienen trabajo o están en el paro.

El desempleo en los países en desarrollo

Teniendo presente que deben ser interpretadas con extrema cautela, echaremos un vistazo a las cifras de desempleo en los países en desarrollo.

En los últimos diez años, el país del mundo en desarrollo con la tasa de desempleo más alta ha sido, según la OIT, Sudáfrica, cuyas tasas de desempleo superaron casi siempre el 25 por ciento y en algunos momentos se dispararon hasta el 30 por ciento. Le seguían de cerca Botsuana y Namibia, con aproximadamente el 20 por ciento. Otros países con una elevada tasa de desempleo eran Albania, la República Dominicana, Etiopía y Túnez (15-20 por ciento).

En países como Colombia, Jamaica, Marruecos, Uruguay y Venezuela, la tasa de desempleo era media-alta (10-15 por ciento), y podemos clasificar a Brasil, El Salvador, Indonesia, República de Mauricio, Pakistán, Paraguay y Sri Lanka como países con una tasa de desempleo media-baja (5-10 por ciento).

Algunos países en desarrollo sufren muy poco desempleo según los datos de la OIT, con un índice de entre el 1 y el 5 por ciento. Se trata de Bangladesh, Bolivia, China, Guatemala, Malasia, México y Tailandia.

Conclusiones: tomarse en serio el trabajo

El trabajo es el aspecto más importante de la vida para la mayoría de las personas. Aunque a algunos se los clasifique oficialmente como «no trabajadores», como a las amas de casa, la mayoría de los adultos trabajan, casi siempre muchas horas y bajo duras condiciones. En los países en desarrollo más pobres lo hacen incluso los niños. En esos países, la gente está tan desesperada que se «inventa» trabajos para poder sobrevivir.

A pesar de todo esto, en la mayoría de los debates económicos a las personas se las conceptualiza más que nada como consumidores, no como trabajadores. Especialmente en la teoría económica neoclásica, hoy en día dominante, se afirma que, si trabajamos, es en última instancia para poder consumir. En lo tocante al análisis del trabajo propiamente dicho, termina en

la puerta de la fábrica o en la entrada de la tienda, por así decirlo. No se le reconoce ningún valor intrínseco al trabajo, ya sea placer creativo, sensación de plenitud o el sentido de dignidad derivado de serle «útil» a la sociedad.

Lo cierto es que lo que ocurre en el trabajo afecta enormemente a los trabajadores, sobre todo en los países más pobres, donde muchas personas realizan trabajos que no respetan sus derechos humanos básicos, las ponen en peligro físico y mutilan su desarrollo futuro (en el caso del trabajo infantil). Incluso en los países más ricos, lo que acontece en el trabajo hace que las personas se sientan realizadas, aburridas, valoradas o estresadas. En el nivel más profundo, el trabajo moldea nuestro ser.

El trabajo recibe más atención cuando brilla por su ausencia, es decir, cuando hay desempleo. Pero ni siquiera este ha sido tomado lo suficientemente en serio, en el sentido de que es aceptado como algo inevitable. Se considera que el pleno empleo —en el pasado la meta más importante y a menudo alcanzada de las políticas económicas en los países capitalistas avanzados— es inalcanzable y por lo tanto irrelevante. Los costes humanos del desempleo —penuria económica, depresión, humillación e incluso suicidio— rara vez se reconocen.

Todo esto tiene consecuencias graves para la forma en que gestionamos nuestra economía y nuestra sociedad. Al trabajo se lo considera un inconveniente que debemos sobrellevar como buenamente podamos para obtener ingresos, mientras que a nosotros se nos ve unos entes cuyo único impulso es el deseo de consumir con esos ingresos. Especialmente en los países ricos, esta mentalidad consumista ha conducido al derroche, a la compra compulsiva y a contraer deudas impagables, dificultando al mismo tiempo la reducción de las emisiones de dióxido de carbono y el combate contra el cambio climático. El desprecio por el trabajo conduce a la aceptación sin cuestionamientos de condiciones de trabajo cada vez más degradadas, independientemente de su impacto sobre el bienestar físico y mental de los trabajadores, siempre y cuando vayan acompañadas de un aumento salarial. El desempleo alto es visto como un problema relativamente menor a pesar de su enorme coste humano, mientras que un ligero aumento de la inflación es considerado un desastre nacional.

El trabajo se ha convertido en el familiar loco de la economía cuya

existencia nos incomoda y fingimos ignorar. Sin embargo, si no nos tomamos más en serio el trabajo, no podremos construir una economía más equilibrada y una sociedad más plena.

Otras lecturas

- H. Braverman, *Labour and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century*, Nueva York, Monthly Review Press, 1974. [Hay trad. cast.: *Trabajo y capital monopolista. La degradación del trabajo en el siglo XX*, México, Nuestro Tiempo, 1984].
- B. Ehrenreich, *Nickel and Dimed: On (Not) Getting By in America*, Londres, Granta, 2002. [Hay trad. cast.: *Por cuatro duros. Cómo (no) apañárselas en Estados Unidos*, Madrid, Capitán Swing, 2014].
- J. Humphries, *Childhood and Child Labour in the British Industrial Revolution*, Cambridge, Cambridge University Press, 2010.
- S. Lee, D. McCann y J. Messenger, *Working Time Around the World: Trends in Working Hours, Laws and Policies in a Global Comparative Perspective*, Londres, Routledge, 2007. [Hay trad. cast.: *El tiempo de trabajo en el mundo. Tendencias en horas de trabajo, leyes y políticas en una perspectiva global comparada*, Madrid, Ministerio de Trabajo e Inmigración, 2008].
- K. Marx, *Capital*, Harmondsworth, Penguin, 1976, vol. 1, cap. 15. [Hay trad. cast.: *El capital. Crítica de la economía política*, México, Fondo de Cultura Económica, 1999].
- U. Pagano, *Work and Welfare in Economic Theory*, Oxford, Blackwell, 1985.
- G. Standing, *The Precariat: The New Dangerous Class*, Londres, Bloomsbury Academic, 2011. [Hay trad. cast.: *El precariado. Una nueva clase social*, Barcelona, Pasado & Presente, 2013].
- J. Trevithick, *Involuntary Unemployment: Macroeconomics from a Keynesian Point of View*, Nueva York y Londres, Harvester Wheatsheaf, 1992.

CAPÍTULO 11

¿El Leviatán o el rey filósofo?

EL PAPEL DEL ESTADO

El gobierno existe para protegernos los unos de los otros.
El gobierno ha ido más allá de sus límites al decidir
protegernos de nosotros mismos.

RONALD REAGAN

La prueba de que el Estado es una creación de la
naturaleza y anterior al individuo es que el individuo,
cuando está aislado, no es autosuficiente; por lo tanto, es
como una parte en relación con el todo.

ARISTÓTELES

El Estado y la economía

Economía política: ¿una denominación más «honest»?

En los viejos tiempos, ningún país tenía Ministerio de Defensa; todos tenían Ministerio de la Guerra porque, bueno, la guerra era precisamente lo que hacían. Las patentes se llamaban «monopolios de patente», ya que eran (y siguen siendo) monopolios artificialmente creados, aun cuando fueran socialmente útiles. Así de claro. A veces, un antiguo nombre ya olvidado expresa la esencia de lo que describe mucho mejor que una denominación moderna.

Lo mismo vale para el antiguo nombre que recibía la economía, «economía política», o el estudio de la gestión política de la economía. Hoy en día, cuando la economía se ha transformado en «la ciencia de todo», podemos tener fácilmente la impresión de que las políticas económicas del gobierno realmente no son tan cruciales para la economía. Sin embargo, gran parte de la economía depende de las acciones del Estado o del gobierno (o de la recomendación de no emprenderlas⁽⁷⁸⁾). Incluso los economistas que pretenden vendernos la economía como una ciencia de todo mostrando que la decisión «económica» (racional) está en todas partes, contribuyen —al menos inconscientemente— al debate sobre el papel del Estado en la economía. Cuando muestran que las personas se comportan racionalmente incluso en los ámbitos más improbables de la vida— la vida familiar, las luchas de sumo y tantas otras cosas—, están diciendo lisa y llanamente que las personas saben lo que es bueno para ellas y cómo conseguirlo. Queda implícito entonces que hay que dejar a la gente a su aire; nada de gobiernos paternalistas que le digan qué hacer, convencidos de que saben lo que es bueno para ella.

Por supuesto, ninguna teoría económica sería proponer abolir de plano el gobierno. Pero existe un amplio abanico de opiniones sobre el papel que le corresponde desempeñar al Estado. En un extremo de ese abanico tenemos la visión libremercadista, que propugna un Estado mínimo que provea defensa militar, protección de los derechos de propiedad e infraestructura (carreteras y

puertos). En el otro extremo tenemos la visión marxista, que sostiene que los mercados deben ser relegados a un papel secundario —o incluso abolidos de raíz— y que la economía debe ser coordinada en su conjunto mediante la planificación central a cargo del Estado.

Cuando nos alejamos un poco de esos dos extremos, las combinaciones de lo que el Estado debería o no debería hacer se vuelven increíblemente numerosas. De hecho, incluso quienes abogan por las soluciones «extremas» del Estado mínimo o la planificación central no se ponen del todo de acuerdo entre ellos, respectivamente, acerca de qué debería hacer exactamente el Estado mínimo o hasta qué punto habría que planificar la economía.

La moralidad de la intervención estatal

El Estado no puede estar por encima de los individuos: la visión contractualista

Un tema perenne del debate sobre el papel del Estado es el que tiene que ver con la moral; a saber, si el Estado tiene derecho a decirles a los individuos lo que deben hacer.

La mayoría de los economistas actuales creen en el *individualismo*, es decir, la idea de que no puede existir una autoridad superior a los individuos. En su forma más pura, esta postura filosófica conduce a la idea de que el gobierno es producto de un *contrato social* entre individuos soberanos y de que, por lo tanto, no puede estar por encima de los individuos. Según esta perspectiva, conocida como *contractualismo*, la acción del Estado solo está justificada cuando cada individuo da su consentimiento.

«Soez, brutal y breve»: Thomas Hobbes y el argumento contractual original

Existen diferentes teorías del contrato social, pero la versión hoy más influyente se basa en las ideas del filósofo político inglés del siglo XVII Thomas Hobbes. En su famoso libro *El Leviatán* (1651), cuyo título alude al monstruo marino bíblico, Hobbes comienza presuponiendo un «estado natural»

en el que individuos libres vivían sin gobierno. En ese mundo, argumentaba Hobbes, los individuos estaban inmersos en lo que él llamó «la guerra de todos contra todos», y de resultas de ello llevaban una vida «solitaria, pobre, soez, brutal y breve». Para poder superar esta situación, los individuos acordaron voluntariamente aceptar ciertas restricciones a su libertad impuestas por un gobierno para poder alcanzar la paz social.

El argumento contractualista moderno, o argumento libertario, sobre el papel del Estado

El propio Hobbes utilizó su teoría para justificar la monarquía absoluta. Abogaba por la sumisión total de los individuos a la autoridad del monarca, que estaría justificada por su capacidad de elevar a la humanidad sacándola de ese «estado natural». Sin embargo, el filósofo Robert Nozick, el economista James Buchanan, ganador del premio Nobel de Economía en 1986, y otros adalides contemporáneos del contractualismo han desarrollado las ideas de Hobbes en otra dirección y postulado una filosofía política para justificar el Estado mínimo. En esta versión libremercadista del contractualismo, más conocida como *libertarismo* o *liberalismo libertario* en Estados Unidos, el Leviatán describe al Estado como un monstruo potencial al que es necesario mantener a raya (algo que Hobbes no pretendía). Una de las mejores síntesis de esta visión es un famoso comentario de Ronald Reagan: «El gobierno existe para protegernos los unos de los otros. El gobierno ha ido más allá de sus límites al decidir protegernos de nosotros mismos».

De acuerdo con los libertarios, cualquier intervención estatal realizada sin el consentimiento unánime de todos los miembros de la sociedad es ilegítima. Por consiguiente, las únicas acciones justificadas del gobierno serían el mantenimiento de la ley y el orden (sobre todo la protección de los derechos de propiedad), la defensa nacional y la construcción de infraestructuras. Se trata de servicios absolutamente necesarios para la existencia y el buen funcionamiento de la economía de mercado, y, por lo tanto, su provisión por parte del Estado sería aceptada unánimemente por todos los individuos (si les preguntan). Cualquier cosa que exceda estas funciones mínimas —ya se trate de la imposición de un salario mínimo, del Estado del bienestar o de la

protección arancelaria— se considera una violación de la soberanía de los individuos y, por lo tanto, un primer paso en el «camino de servidumbre», como reza el título del famoso libro de Friedrich von Hayek publicado en 1944.

Debemos tomarnos en serio la postura filosófica del contractualismo moderno, o libertarismo. Cuando uno empieza a creer que el Estado está «por encima» de los ciudadanos, se vuelve más fácil que una minoría exija sacrificios en nombre del «bien común», arbitrariamente definido por quienes controlan el Estado. De hecho, el mundo ha padecido a demasiados líderes políticos convencidos de saber lo que era bueno para todos —desde Pol Pot y Stalin en la izquierda hasta Pinochet y Hitler en la derecha— y dispuestos a imponerlo casi siempre a través de medios violentos. Afirmar que el Estado no está por encima de sus ciudadanos es una defensa muy importante de los individuos contra el abuso de poder por parte del Estado, o, mejor dicho, por parte de aquellos que controlan la maquinaria estatal.

El argumento contractualista exagera la independencia de los individuos respecto de la sociedad

Pese a todo, la postura contractualista también presenta algunas limitaciones importantes. Para empezar, está basada en una historia ficticia, como admiten sin rodeos los propios Buchanan y Nozick. Los seres humanos jamás han vivido como individuos libres de todo contrato en un «estado natural»; por el contrario, siempre lo han hecho como miembros de algún tipo de sociedad (véase el apartado sobre «individuos integrados» en el capítulo 5 para más detalles). La idea misma del individuo libre a ultranza es un producto del capitalismo, surgido mucho después de la aparición del Estado.

Visto así, al basar su teoría en una historia ficticia, los contractualistas han exagerado mucho la independencia de los individuos respecto de la sociedad y subestimado la legitimidad de las entidades colectivas, especialmente (pero no exclusivamente) el Estado.

Los fallos del mercado

Los mercados a veces son incapaces de producir resultados socialmente óptimos; a esto se lo denomina «fallo del mercado». Ya he analizado la idea básica que subyace en el concepto en el capítulo 4, utilizando el ejemplo de las externalidades. Pero a continuación la estudiaremos en mayor profundidad, puesto que nos proporciona herramientas analíticas sumamente importantes para analizar los diferentes papeles que puede desempeñar el Estado.

Algunos bienes deben ser suministrados colectivamente: los bienes públicos

Numerosos bienes (y servicios) son *bienes privados*, en el sentido de que, una vez que pago por ellos —ya se trate de una manzana o unas vacaciones—, solo yo puedo consumirlos. No obstante, existen algunos bienes cuyo uso por parte de gente que no ha desembolsado dinero por ellos, una vez suministrados, no se puede impedir. Estos bienes (y servicios) se conocen como *bienes públicos*. La existencia de bienes públicos es el tipo de fallo de mercado que se menciona con más frecuencia, incluso más que la externalidad, el fallo de mercado original.

Los ejemplos clásicos de bienes públicos incluyen caminos, puentes, faros, sistemas de defensa contra las inundaciones y otras infraestructuras. Si podemos utilizar una carretera sin haber pagado por su construcción, ¿por qué, como propietarios de automóviles, habríamos de pagar voluntariamente cuando alguien intenta recaudar fondos para construir otra? Un faro no puede apagar selectivamente sus señales lumínicas cuando pasa un barco cuyo armador no ha contribuido a su construcción y mantenimiento; por lo tanto, el armador puede dejar que otros paguen por el faro y aun así disfrutar de sus servicios.

En otras palabras, si uno puede hacer un *uso gratuito* de un bien público que pagan otros, no tendrá ningún incentivo para pagar voluntariamente por ese servicio. Pero si todos pensaran así, nadie pagaría y el servicio dejaría de ser prestado. A lo sumo, lo suministrarían en cantidades subóptimas grandes consumidores que prefiriesen que algunos lo aprovecharan gratis a no tenerlo. Una gran empresa que domine una zona geográfica puede construir una carretera y dejar que otros la utilicen gratis porque el coste de no tener una resultaría demasiado alto para sus negocios. Sin embargo, incluso en este

caso, la capacidad de la carretera la determinarán las necesidades de la empresa y no las de la sociedad, por lo que resultará subóptima desde el punto de vista social.

Por consiguiente, está ampliamente aceptado que los bienes públicos solo pueden ser suministrados en cantidades óptimas si los gobiernos cobran impuestos a todos los usuarios potenciales (lo que con frecuencia incluye a todos los ciudadanos y residentes del país) y utilizan lo recaudado para suministrarlos o para pagarle a alguien que los suministre.

La mayoría de los bienes públicos son «públicos» por razones políticas: relativamente pocos bienes tienen que ser bienes públicos

Es importante señalar que los bienes que deben ser públicos son relativamente pocos. Por supuesto, existen algunos bienes de cuyo uso es imposible (o al menos absurdamente costoso) excluir a quienes no los costean. La defensa nacional es un ejemplo clásico. Es imposible librar una guerra que solo proteja a aquellos que han pagado por el «servicio de defensa». El sistema de defensa contra las inundaciones es otro ejemplo. Uno no puede inundar selectivamente las casas de los que no han pagado por la construcción del sistema. Pero, en muchos casos, los bienes públicos lo son solo porque hemos decidido que lo sean. Muchos «bienes públicos» financiados con impuestos y suministrados por el gobierno pueden transformarse fácilmente en bienes privados. Podemos instalar cabinas de peaje en puentes y carreteras, como hacen muchos países. Hoy en día, incluso es técnicamente factible reemplazar los faros por un servicio de señales de radio suministrado en exclusiva a quienes paguen por él. A pesar de ello, muchos gobiernos ofrecen un amplio abanico de bienes y servicios por (buenas y malas) razones políticas.

Un pequeño número de proveedores conduce a la ineficiencia social: la competencia imperfecta

Muchos economistas hablan de fallo del mercado cuando existe un monopolio o un oligopolio; se trata de una situación controvertida que la economía neoclásica ha bautizado como *competencia imperfecta*.

En un mercado con muchos competidores, los productores no tienen libertad para fijar los precios porque un rival siempre puede rebajarlos hasta el punto de que hacerlo aún más provocaría pérdidas. Pero una firma monopolística u oligopolística tiene poder de mercado para decidir —totalmente en el caso de la primera, parcialmente en el de la segunda— el precio que cobra variando la cantidad que produce, como he explicado en el capítulo 2. En el caso del oligopolio, las empresas pueden formar cárteles y comportarse como si fueran un monopolio, lo cual les permite cobrar el precio monopolístico más alto.

Sin embargo, según la economía neoclásica, no es la transferencia de beneficios adicionales de los consumidores a las firmas con poder de mercado lo que se considera un fallo de mercado. El fallo obedece a la pérdida social de la que ni siquiera las empresas con poder de mercado pueden apropiarse; esto se conoce como «pérdida de peso muerto» o *ineficiencia en la adjudicación*⁽⁷⁹⁾.

¿Dividir, nacionalizar o regular?: cómo afrontar la competencia imperfecta

Se afirma que, si un mercado está dominado por empresas con poder de mercado, el gobierno puede intentar reducir la ineficiencia en la adjudicación disminuyendo el poder de mercado de esas empresas.

La más drástica de esas medidas es dividir a la(s) empresa(s) con poder de mercado y de ese modo aumentar la competencia en el mercado. Es lo que el gobierno estadounidense hizo en 1984 con AT&T, el gigante del servicio de telefonía, que quedó dividida en siete «telefónicas bebés». Lo más usual es que el gobierno prohíba que las firmas monopolísticas formen cárteles y conspiren para fijar los precios. También puede mantener el precio de mercado lo más cercano posible al precio que habría prevalecido en una situación de competencia perfecta.

El caso del *monopolio natural* —que suele darse en sectores vinculados al suministro de electricidad, agua y gas o a los ferrocarriles— plantea un desafío único. En estos sectores, tener muchos proveedores, cada uno con sus propias redes de cableado, cañerías o vías férreas, aumenta de tal manera los costes de producción que el monopolio resulta ser la estrategia más eficiente.

En estos casos, el gobierno puede crear una empresa pública y gestionarla como si no fuera un monopolio. Alternativamente, el gobierno puede permitir el monopolio de una firma del sector privado pero al mismo tiempo regular su manera de fijar los precios, obligándola a que estos equivalgan a los costes por unidad (o *costes medios*⁽⁸⁰⁾).

Comparado con los casos de los bienes públicos o las externalidades, el fallo del mercado fruto de la competencia imperfecta es más controvertido

Pocos economistas pondrían en duda que los bienes públicos y las externalidades causan fallos de mercado, aunque quizá discutirían los alcances reales de esos fenómenos. Sin embargo, el asunto es mucho más controvertido en lo que atañe a la competencia imperfecta.

Como hemos visto en el capítulo 4, los schumpeterianos y los austríacos condenan el estado de competencia perfecta —que los economistas neoclásicos idealizan— como un estado de estasis económica en el que no hay innovación. Cuando el señuelo del beneficio monopolístico (temporal) es precisamente lo que motiva a las empresas a innovar, adoptar medidas drásticas contra los monopolios —o incluso dividirlos— reduce la innovación y provoca estancamiento tecnológico. Ningún monopolio está a salvo a largo plazo, dicen, en medio de eso que Schumpeter llamaba los «vientos de la destrucción creativa»; General Motors, IBM, Xerox, Kodak, Microsoft, Sony, Blackberry, Nokia y muchas otras compañías que en el pasado prácticamente monopolizaron sus respectivos mercados y fueron consideradas invencibles han perdido esa posición e incluso han desaparecido bajo el manto de olvido de la historia, como en el caso de Kodak^[1].

Definir qué constituye un fallo del mercado dependerá de nuestra teoría sobre cómo funcionan los mercados

Acabo de mostrar que un mercado dominado por un monopolio puede ser considerado un éxito rotundo por una escuela económica (la schumpeteriana o la austríaca) o un ejemplo del fracaso más abyecto por otra (la neoclásica). El monopolio puede ser el ejemplo más exagerado, pero a lo largo de este libro

hemos visto numerosos casos que para algunas escuelas son éxitos de mercado y para otras, fracasos estrepitosos. Por ejemplo, he señalado que un economista neoclásico puede encomiar el libre comercio porque permite que todas las naciones maximicen sus ingresos dados sus recursos y capacidades productivas, pero un economista desarrollista puede criticarlo porque impide que las economías más atrasadas modifiquen sus capacidades productivas y maximicen de ese modo sus ingresos a largo plazo.

El caso es que determinar qué constituye un fallo del mercado —y por lo tanto qué aporta una justificación para la intervención del gobierno— dependerá de nuestra teoría sobre cómo funcionan los mercados. Por lo tanto, si diferentes teorías económicas tienen visiones dispares sobre cómo funcionan o fracasan los mercados, no podremos formarnos un juicio equilibrado del papel del Estado si no conocemos las teorías económicas más relevantes. Este punto refuerza la defensa del enfoque pluralista de la economía que efectué en el capítulo 4.

Los fallos del gobierno

Algunos economistas defensores del libre mercado señalan, con toda razón, que el hecho de que un mercado fracase no necesariamente significa que la intervención del gobierno vaya a mejorar las cosas. Estos economistas, como Anne Krueger, James Buchanan, Alan Peacock y sus seguidores, critican el argumento del fallo del mercado porque presupone acriticamente que el Estado es la reencarnación moderna del «rey filósofo» de Platón, benevolente, omnisciente y todopoderoso. Señalan que los gobiernos del mundo real no se parecen en nada al ideal y que tal vez no puedan —o, peor aún, tal vez no quieran— corregir los fallos del mercado. De acuerdo con este argumento, conocido como «argumento del fallo del gobierno» y a veces como «teoría de la elección pública», los costes del fallo del gobierno suelen ser más altos que los del fallo del mercado. Por lo tanto, por regla general es mejor aceptar un mercado que fracasa que hacer que el gobierno intervenga y complique todavía más las cosas.

Dictadores, políticos, burócratas y grupos de interés: el gobierno —o, mejor dicho, quienes lo controlan— puede incluso no querer promover el bien común

El argumento del fallo del gobierno menciona una buena cantidad de razones que justifican por qué un gobierno podría incluso no querer impulsar, aunque pudiera, las políticas «correctas».

En algunos casos el gobierno está controlado por un dictador que no tiene el menor interés en el bienestar de los ciudadanos y que solo busca el enriquecimiento personal. Mobutu Sese Seko (Zaire, 1965-1997) y Ferdinand Marcos (Filipinas, 1965-1986) son los ejemplos clásicos. Estos «estados depredadores» —o, mejor dicho, los hombres fuertes que los controlan— exprimen la economía mediante impuestos y sobornos con consecuencias desastrosas a largo plazo.

En una democracia, el gobierno está controlado por políticos cuyo principal objetivo es alcanzar el poder y mantenerse en él en vez de promover los intereses públicos. Por tanto, aplicarán políticas que maximicen sus posibilidades electorales; por ejemplo, aumentar el gasto sin aumentar a la vez los ingresos. En un sistema electoral basado en circunscripciones antes que en la representación proporcional, los políticos intentarán canalizar los fondos públicos hacia los proyectos que desarrollen sus circunscripciones, aunque sean un derroche desde el punto de vista nacional; esa es la razón, por ejemplo, de que muchos países tengan más aeropuertos y estadios de fútbol que los que realmente necesitan.

Aunque los políticos opten por las políticas apropiadas, estas quizá no sean llevadas correctamente a la práctica porque los burócratas encargados de hacerlo tengan sus propias prioridades. Así, diseñarán políticas que sirvan a sus intereses antes que a los del electorado, inflando el presupuesto de su ministerio, minimizando sus esfuerzos, reduciendo la cooperación con otros ministerios para defender su «territorio», etcétera. Esta teoría los denomina «burócratas egoístas». Si quiere verlos en acción, no deje de visionar el clásico de la BBC *Sí, ministro* y su secuela *Sí, primer ministro*, con el legendario actor sudafricano Nigel Hawthorne (célebre por su interpretación en la película *La locura del rey Jorge*) en el papel del afable y taimado

mandarín sir Humphrey Appleby.

En último lugar, aunque no por ello menos importante, cabe recordar que varios grupos de interés ejercen presión: los banqueros para una regulación financiera más permisiva, los industriales para una mayor protección del comercio, los sindicatos para aumentar el salario mínimo, cualesquiera que puedan ser las consecuencias para, respectivamente, la estabilidad financiera nacional, los precios de los artículos de consumo o el desempleo. A veces estos grupos de interés no solo ejercen presión, sino que se apoderan de los organismos gubernamentales que supuestamente deben regularlos; es la denominada teoría de la «captura del regulador». Por ejemplo, en lo que constituye una prueba fehaciente de la fuerza del sector financiero, durante los últimos treinta y dos años (entre la primera presidencia de Ronald Reagan, 1981-1985, y la primera de Barack Obama, 2009-2013) seis de las diez personas que ocuparon el puesto de secretario del Tesoro (en funciones durante un total de veintiún años y medio) habían trabajado antes en el sector financiero^[2]. Dos de ellas —Robert Rubin y Hank Paulson— habían trabajado para la misma firma, Goldman Sachs.

El punto en común de todas estas teorías es que el gobierno está controlado e influido por individuos que son iguales que el resto; es decir, que son egoístas. Esperar que antepongan los intereses públicos a los suyos es ingenuo, si no francamente ilusorio.

El gobierno quizá no sea capaz de corregir los fallos del mercado, aunque lo desee, debido a la información asimétrica y las restricciones de recursos

Además de cuestionar los motivos del gobierno —o, mejor dicho, de quienes controlan el gobierno—, el argumento del fallo del gobierno también pone en duda que sea capaz de corregir los fallos del mercado, incluso en el improbable caso de que genuinamente desee mejorar el bienestar social.

Las políticas gubernamentales pueden fallar debido a la información asimétrica. Cabe recordar que la información asimétrica significa que una de las partes de una interacción puede saber más que la otra respecto de la actividad que comparten. Por ejemplo, el gobierno puede continuar protegiendo la industria naciente de un sector determinado porque los grupos

de presión afirman que esa industria no ha logrado «crecer» debido a la mala suerte y no a la falta de esfuerzo para aumentar la productividad. Aun cuando haya superado los problemas de información y diseñado de algún modo una buena política, el gobierno —especialmente en los países pobres— puede simplemente carecer de los recursos humanos y financieros necesarios para aplicarla como corresponde.

Despolitización: que el mercado se deshaga de la política

Cuando las intenciones y la capacidad del gobierno están bajo sospecha, recalca el argumento del fallo del gobierno, permitir que intervenga para corregir el fallo del mercado puede empeorar todavía más las cosas. Los mercados pueden fracasar, pero los gobiernos casi siempre fracasan aún más.

La solución propuesta es que el mercado se deshaga de la política; o, según la expresión de moda, la *despolitización de la economía*. Para lograrlo, el gobierno tendría que ser reducido a la mínima expresión recortando el gasto (y por tanto los impuestos), desregulando los mercados y privatizando las empresas públicas. En los pocos ámbitos en que el gobierno continúe siendo necesario, como la provisión de estabilidad monetaria o la regulación de los monopolios naturales, habrá que aislar la puesta en práctica de las políticas del propio proceso político garantizando la independencia de los organismos gubernamentales que se ocupen de esos asuntos. Un banco central independiente y autoridades reguladoras independientes de los monopolios naturales (gas, telecomunicaciones) son los ejemplos recomendados con mayor frecuencia.

Mercado y política

Debemos tomarnos en serio los fallos del gobierno, pero cogerlos con pinzas

Los fallos del gobierno son reales y es necesario que nos los tomemos en serio. El argumento del fallo del gobierno ha contribuido a nuestra

comprensión de la economía recordándonos que los gobiernos de la vida real no son tan perfectos como los de los manuales. Salvo el «Estado depredador», en realidad bastante raro, todos los ejemplos de fracaso del gobierno que ofrece este argumento proliferan a nuestro alrededor. Sin embargo, el argumento exagera el alcance de dichos fracasos. Bien mirado, si lo que sostiene ese argumento es verdad, sería un milagro mayúsculo que existiera un solo gobierno decente en este mundo. En realidad, muchos gobiernos funcionan bastante bien, y unos pocos incluso alcanzan la excelencia.

Una de las razones es, por supuesto, que los políticos, burócratas y grupos de interés no son tan egoístas como los muestra el argumento del fracaso del gobierno. En la vida real hay muchos ejemplos de políticos que se esfuerzan por promover los intereses nacionales en vez de sus posibilidades de ser reelegidos, burócratas que trabajan con espíritu de servicio público en vez de buscar una vida acomodada, y grupos de interés que sacrifican sus intereses sectoriales por el bien común. Además de esto, existen maneras de controlar los comportamientos egoístas de las personas en la vida pública, desde la promoción de la ética del servicio público hasta la promulgación de normativas contra el soborno y otras prácticas corruptas (por ejemplo, el nepotismo en las contrataciones). Es cierto que estas normativas pueden ser — y de hecho han sido— burladas e incluso pervertidas, como bien señala el argumento del fracaso del gobierno. Pero el hecho de que no sean perfectas no significa que sean totalmente ineficaces. Por muy imperfectas que sean, no debemos olvidar que los niveles de vida pública que hoy tenemos son fruto en gran medida de la existencia de esas normativas^[3].

La propuesta de despolitizar la economía es antidemocrática

Dada la posibilidad de que se produzca el fracaso del gobierno, despolitizar la economía haciendo retroceder al Estado y otorgando independencia política a organismos esenciales como el banco central parece en principio una gran idea. Pero ¿qué es esa «política» cuya influencia nos recomiendan restringir? En los países democráticos, es la influencia del pueblo. Los mercados funcionan según la regla «un dólar, un voto», mientras que la política democrática responde al principio «una persona, un voto». Así pues, la

propuesta de una mayor despolitización de la economía en una democracia es, en última instancia, un proyecto antidemocrático que pretende otorgar más poder para dirigir los destinos de la sociedad a quienes tienen más dinero.

No existe una manera «científica» única de trazar la frontera entre el mercado y la política

El argumento del fracaso del gobierno afirma que la economía, o la lógica del mercado, debe primar sobre la política (y, de hecho, también sobre otros ámbitos de la vida, como el arte, el mundo académico, etcétera). Este argumento está tan ampliamente aceptado hoy en día que la mayoría de la gente lo da por sentado. Pero en realidad es sumamente defectuoso.

En primer lugar —y este es un punto que les resulta obvio a quienes no son economistas, pero que muchos economistas encuentran difícil de aceptar—, no existe ninguna razón por la que la lógica del mercado deba prevalecer sobre otros ámbitos de la vida. No vivimos solo de pan.

Además, el argumento se basa en el supuesto implícito de que existe una manera correcta, «científica», de decidir qué pertenece al ámbito del mercado y qué pertenece al de la política. Por ejemplo, quienes postulan el argumento del fallo del mercado afirman que cosas como la fijación de un salario mínimo o la protección arancelaria de las industrias nacientes constituyen intrusiones de la lógica «política» en la sacrosanta esfera de la lógica del mercado. Pero existen teorías económicas que justifican esas políticas. Así pues, lo que hacen esos economistas es tildar de «políticas» —y por lo tanto inferiores— a otras teorías económicas mientras sostienen que la suya es la teoría económica correcta; o incluso «la» teoría económica.

La Bruja Blanca y la Magia Profunda: la imposibilidad última de la despolitización

Aun cuando aceptemos que la teoría económica que adoptan los defensores del argumento del fracaso del gobierno es la «correcta», no es posible trazar una frontera clara entre economía y política. Eso es así porque, en última instancia, la frontera del mercado la determina la política y no una teoría

económica, de la tendencia que sea.

Para poder realizar transacciones de mercado, antes necesitamos reglas (explícitas e implícitas) que establezcan con qué cosas se puede comerciar, quién puede comerciar con ellas y cómo pueden ser comercializadas en el mercado. Todas estas reglas son restrictivas en algunos sentidos, y por lo tanto ningún mercado es genuinamente «libre»⁽⁸¹⁾; la lógica económica no puede determinar estas reglas de oro. No existe una lista «científica» de lo que se debe (o no se debe) comprar y vender en el mercado. Esa es una decisión política.

Todas las sociedades dejan ciertas cosas fuera del mercado: a los seres humanos (la esclavitud), los órganos humanos, el trabajo infantil, las armas de fuego, los cargos públicos, la atención sanitaria, los requisitos necesarios para ejercer la medicina, la sangre humana, los diplomas de estudio y otras. Pero no existe ninguna razón «económica» que impida que estas cosas sean compradas y vendidas en los mercados. Por cierto, todas ellas son o fueron objeto de transacciones comerciales legales en diferentes tiempos y lugares.

En el otro extremo del espectro, hemos convertido en objetos de transacción mercantil muchas cosas que antes no lo eran. Antes de la introducción de las leyes de protección de las patentes, los derechos de autoría y las marcas comerciales en los siglos XVIII y XIX, las «ideas» (la propiedad intelectual) no se comercializaban en los mercados. Hoy compramos y vendemos el derecho a contaminar (el «comercio de emisiones de dióxido de carbono») o apostamos sobre variables económicas abstractas (los derivados basados en el índice bursátil o en la tasa de inflación), pero estas cosas ni siquiera existían una o dos generaciones atrás.

El gobierno también establece las reglas básicas respecto a qué pueden y no pueden hacer los actores económicos dentro del ámbito del mercado. La publicidad engañosa, las ventas basadas en información equívoca, el uso de información privilegiada⁽⁸²⁾ y otras prácticas semejantes están prohibidas. Las normativas sobre el salario mínimo, la higiene y los riesgos laborales y la cantidad de horas laborables establecen límites al trato que los patronos pueden dispensar a sus empleados. Los protocolos de emisión, las cuotas de carbono y los controles de la contaminación sonora regulan la manera de producir de las empresas. Y así sucesivamente.

De modo que la política crea, modela y remodela los mercados antes de que comiencen las transacciones. Es como la «Magia Profunda» que existía antes del principio de los tiempos, que Aslan (el León) conoce, pero la Bruja Blanca no, en *El león, la bruja y el armario*, el clásico para niños de C. S. Lewis.

Lo que hacen los gobiernos

Actualmente los gobiernos producen una amplia gama de bienes y servicios: defensa, ley y orden, infraestructuras, educación, investigación, sanidad, pensiones, prestaciones por desempleo, cuidado infantil, cuidado de ancianos, ayudas para las personas pobres y servicios culturales (el mantenimiento de los museos y monumentos nacionales y las subvenciones a la industria cinematográfica nacional son algunos ejemplos). La lista es interminable. La mayoría de los gobiernos también poseen empresas públicas que producen bienes y servicios que en otros países son producidos por empresas privadas: electricidad, petróleo, acero, semiconductores, banca, aerolíneas, etcétera.

Para poder hacer todo esto, el gobierno contrata a muchas personas y gasta mucho dinero en la compra de insumos, desde lápices a reactores nucleares. Los salarios de los empleados del gobierno y los insumos materiales se sufragan a través de los impuestos y otras fuentes de ingresos. Los tributos incluyen el impuesto de la renta, el impuesto de sociedades, el impuesto de patrimonio, el impuesto sobre el valor añadido (o impuesto a las ventas), el impuesto a los bienes específicos (bebidas alcohólicas, carburantes), etcétera. Otras fuentes de ingreso son los dividendos de las empresas públicas, los pagos de intereses de activos financieros en manos del Estado y, en el caso de los países en desarrollo, las transferencias de países ricos (la ayuda exterior).

El gobierno también transfiere mucho dinero de un sector de la economía a otro: cobra impuestos a algunas personas y utiliza lo recaudado para subsidiar a otras. Las prestaciones sociales constituyen la transferencia más importante administrada por el gobierno, pero también hay que incluir los subsidios para tipos particulares de actividades productivas (agricultura, industrias nacientes, industrias en declive) e inversiones (I+D por parte de empresas del sector

privado, remodelación de viviendas para ahorrar energía).

Además de la producción directa, el gasto y las transferencias, el gobierno a veces utiliza su peso para influir en el nivel de actividad económica; se trata de la denominada *política fiscal*. Simplemente gastando más (o menos) o recaudando más (o menos) impuestos, al margen del contenido exacto del gasto o la recaudación, puede estimular (o enfriar) la economía. Utilizando su monopolio sobre la emisión de moneda, controla la *política monetaria* por medio del banco central —varía los tipos de interés o modifica la cantidad de dinero en circulación—, lo cual afecta al nivel de actividad económica.

LAS CIFRAS DE LA VIDA REAL

El tamaño del gobierno, calculado según el gasto estatal como porcentaje del PIB, ha crecido muchísimo en los últimos ciento cincuenta años

Hasta el siglo XIX los gobiernos eran pequeños en todas partes, puesto que hacían relativamente pocas cosas. En 1880, entre los países cuyos datos están disponibles, el gobierno más grande era el de Francia, cuyo gasto equivalía al 15 por ciento de la producción nacional. En el Reino Unido y Estados Unidos el gasto del gobierno representaba el 10 por ciento del PIB. El gasto del gobierno sueco era apenas del 6 por ciento^[4].

En el transcurso de los últimos ciento cincuenta años, con los requisitos de la economía moderna, los gobiernos han crecido mucho en tamaño. Incluso en los países en desarrollo, que tienden a tener gobiernos más pequeños que los países ricos, el gasto gubernamental suele equivaler al 15-25 por ciento del PIB⁽⁸³⁾. El porcentaje asciende al 30-55 por ciento en los países ricos, con una media de aproximadamente el 45 por ciento (la media de la OCDE en 2009). En el extremo inferior de la distribución (30-40 por ciento) están, en orden ascendente, Corea, Suiza, Australia y Japón. En el otro extremo (más del 55 por ciento) se encuentran, en orden descendente, Dinamarca, Finlandia, Francia, Suecia y Bélgica. En la parte central del baremo están Nueva Zelanda y Estados Unidos (más del 40 por ciento), Alemania y Noruega (alrededor del 45 por ciento) y Holanda y el Reino Unido (alrededor del 50 por ciento^[5]).

Las transferencias, antes que el gasto o la inversión, suponen gran parte del gasto del gobierno

Ahora bien, cabe señalar que gran parte del gasto gubernamental no lo consume ni lo invierte el propio gobierno. Incluye la transferencia de dinero de un sector de la economía a otro, especialmente a los programas de protección social, como las ayudas económicas para los pobres y las prestaciones por desempleo. Por consiguiente, al calcular el PIB es necesario restar las transferencias.

Los pagos de transferencia equivalen a entre el 10 y el 25 por ciento del PIB en los países ricos. Por ejemplo, un gobierno cuyo gasto total equivalga al 55 por ciento del PIB solo podrá representar el 30 por ciento del PIB si los pagos de transferencia que realiza son equivalentes al 25 por ciento del PIB.

Las transferencias en forma de gasto social son mucho menores en los países en desarrollo, por lo que la diferencia entre el gasto del gobierno como porcentaje del PIB y la parte del PIB producida por el gobierno es mucho menor en esos países. Según los datos del Banco Mundial, el gasto social oscila entre prácticamente cero (por ejemplo, en Paraguay y Filipinas) y el 4-5 por ciento del PIB (República de Mauricio, Etiopía) en la mayoría de los países en desarrollo.

A pesar de que hacen parecer al gobierno más grande de lo que realmente es en términos de PIB, la mayoría de la gente utiliza las cifras del gasto (en vez de las relativas al valor añadido) como un indicador de la importancia del gobierno en la economía de un país. Esto puede justificarse diciendo que, aunque algo sea una transferencia, eso no quiere decir que no afecte a la economía. Es bien sabido que los programas de gasto social afectan (positiva o negativamente) a las actitudes y comportamientos de las personas respecto del ahorro, la jubilación y el empleo. Pueden incluso incitar a la gente a correr mayores riesgos en cuanto a la elección de la carrera profesional, la actividad emprendedora y la disposición a cambiar de trabajo al aportarle una «red de seguridad»; un eslogan famoso del Partido Socialdemócrata Sueco es: «La gente segura se atreve».

Las cifras no pueden reflejar por completo la influencia del gobierno

Las cifras no pueden reflejar totalmente la realidad en ningún ámbito de la vida humana. Siempre existen aspectos difíciles de cuantificar, y, por si esto fuera poco, la elaboración de las cifras está supeditada a teorías particulares, que por definición se centran en algunos aspectos de la realidad e ignoran otros, incluidos los cuantificables (recordemos la exclusión del trabajo doméstico de las estadísticas asociadas al PIB).

Sin embargo, este problema se agrava en el caso del gobierno, porque este es el único actor dotado del poder de establecer reglas que limitan y obligan a otros. Independientemente de la cuantía de su presupuesto o de la cantidad de empresas públicas que posea, puede ejercer una gran influencia sobre el resto de la economía si promulga un arsenal de normativas y tiene el poder necesario para hacerlas cumplir.

Esta no es una nimiedad teórica de índole esotérica. Hasta la década de 1980, muchos creían que los «milagros» económicos asiáticos —como Japón, Taiwan y Corea— eran exitosos ejemplos de las políticas de libre mercado basándose en que tenían gobiernos pequeños (a tenor de la envergadura de sus presupuestos). Sin embargo, el hecho de ser pequeños no era sinónimo de que esos gobiernos estuvieran aplicando los principios del *laissez faire*. Durante los años del «milagro», ejercieron una gran influencia sobre la evolución de sus economías a través de la planificación económica, la regulación y otras medidas directivas. Observando solo las cifras del presupuesto, la gente malinterpretó la verdadera naturaleza e importancia del gobierno en esos países.

Conclusiones: la economía es un argumento político

En la recta final de las elecciones presidenciales estadounidenses del año 2000 se realizó una encuesta, publicada en el *Financial Times*, en la que se le preguntaba a la gente no solo a qué candidato apoyaba sino por qué no apoyaba al otro. El motivo citado con mayor frecuencia para no apoyar «al otro candidato», tanto por los simpatizantes de Bush como por los de Al Gore, fue que era «demasiado político».

Esos estadounidenses encuestados ¿estaban insinuando seriamente que

querían elegir a alguien que no fuera bueno en política para ocupar el cargo político más importante del mundo? Por supuesto que no. Contestaron eso porque el término «política» se había transformado en una suerte de insulto y, por lo tanto, tildar de «político» a un político era una manera contundente de desacreditarlo.

Los estadounidenses no están solos en esto. En algunas democracias jóvenes, la política despierta tantas pasiones que las elecciones desencadenan revueltas y provocan muertes. Pero en muchos otros países oímos hablar de la caída en picado del número de votantes. Los partidos políticos sufren una sangría de afiliados. Desde Imran Khan, el jugador de críquet, en Pakistán hasta el humorista Beppe Grillo en Italia, muchos políticos llegan a destacar precisamente porque —¿cómo decirlo?— no son políticos.

La creciente desconfianza hacia la política es, en parte, obra de los propios políticos. En todo el mundo han hecho lo imposible por ganarse el descrédito, con el italiano Silvio Berlusconi a la cabeza. Sin embargo, también la ha estimulado de modo crucial la economía de libre mercado. Los economistas que propugnan el libre mercado, más específicamente los adalides del argumento del fracaso del gobierno, han convencido al resto del mundo, incluidos muchos políticos y burócratas, de que no podemos confiar en que quienes detentan el poder político actúen en favor del interés público. Por consiguiente, nos han dicho, cuanto menos haga el gobierno, mejor nos irá. Incluso en aquellos ámbitos en que el gobierno es un «mal necesario», habría que imponer reglas estrictas que los políticos no puedan transgredir. Y esta desconfianza en la política ha contribuido a su vez a popularizar la economía de libre mercado, que propone minimizar la influencia de la política sobre la economía.

No obstante, esta visión se basa en teorías muy discutibles, como he explicado en este capítulo. La evidencia empírica tampoco la respalda. Como he mostrado a lo largo de todo el libro, casi todas las historias de éxito económico las ha facilitado, si no directamente orquestado, un Estado activo.

Por supuesto, los ejemplos de intervención estatal exitosa no significan que más gobierno sea siempre mejor. Los gobiernos de la vida real no tienen por qué ser el Leviatán del discurso libertario, pero tampoco son la reencarnación moderna del rey filósofo de Platón. Muchos gobiernos han

perjudicado a sus economías, a veces hasta llevarlas al desastre. Pero es innegable que el Estado sigue siendo la tecnología organizativa más poderosa que ha inventado la humanidad, por lo que es muy difícil alcanzar grandes cambios económicos (y sociales) sin su ayuda.

Otras lecturas

- K. Basu, *A Prelude to Political Economy*, Oxford, Oxford University Press, 2000.
- J. Buchanan, *Limits of Liberty: Between Anarchy and Leviathan*, Chicago, University of Chicago Press, 1975. [Hay trad. cast.: *Los límites de la libertad. Entre la anarquía y el Leviatán*, Madrid y Buenos Aires, Katz, 2009].
- H.-J. Chang y R. Rowthorn, eds., *The Role of the State in Economic Change*, Oxford, Clarendon Press, 1995.
- P. Evans, *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*, Princeton, NJ, Princeton University Press, 1995.
- J. Harriss, *Depoliticizing Development: The World Bank and Social Capital*, Londres, Anthem, 2002.
- C. Hay, *Why We Hate Politics*, Cambridge, Polity, 2007.
- F. von Hayek, *The Road to Serfdom*, Londres, G. Routledge and Sons, 1944. [Hay trad. cast.: *Camino de servidumbre*, Madrid, Alianza, 2011].
- P. Lindert, *Growing Public: Social Spending and Economic Growth since the Eighteenth Century*, Cambridge, Cambridge University Press, 2004. [Hay trad. cast.: *El ascenso del sector público, el crecimiento económico y el gasto social. Del siglo XVIII al presente*, México, Fondo de Cultura Económica, 2011].
- M. Mazzucato, *The Entrepreneurial State: Debunking Public vs. Private Sector Myths*, Londres, Anthem Press, 2013. [Hay trad. cast.: *El Estado emprendedor. Mitos del sector público frente al privado*, Barcelona, RBA, 2014].

CAPÍTULO 12

«Todas las cosas en prolífica abundancia»

LA DIMENSIÓN INTERNACIONAL

Comercio internacional

«Nuestro Imperio Celeste posee todas las cosas en prolífica abundancia»

En 1792, Jorge III de Inglaterra envió al conde Macartney a China como su enviado especial. Macartney debía convencer al emperador chino Qianlong de que permitiera a Gran Bretaña comerciar libremente en todo el territorio chino, no solo a través de Cantón (Guangzhou), por entonces el único puerto abierto a los extranjeros. En aquella época Gran Bretaña tenía un gran déficit comercial con China (no hay nada nuevo bajo el sol), en buena medida debido a su recientemente descubierto gusto por el té. Los británicos pensaban que podrían reducir la brecha si conseguían comerciar con mayor libertad.

La misión fue un fracaso rotundo. Qianlong envió a Macartney de regreso con una carta para el rey Jorge, en la que decía que el Imperio Celeste no veía ninguna necesidad de comerciar más con Gran Bretaña. Le recordaba al rey británico que China había permitido que las ciudades europeas comerciaran en Cantón solo como «una señal de favor», puesto que «el té, la seda y la porcelana que produce el Imperio Celeste son absolutamente necesarios para las naciones europeas». Qianlong concluía la misiva diciendo que «nuestro Imperio Celeste posee todas las cosas en prolífica abundancia y no carece de ningún producto dentro de sus fronteras. Por consiguiente, no tiene necesidad alguna de importar las manufacturas de bárbaros foráneos a cambio de sus productos»^[1].

Como ni siquiera se le permitía intentar persuadir a los clientes chinos de comprar sus productos manufacturados, Gran Bretaña optó por incrementar sus exportaciones de opio desde la India. El consiguiente aumento de la adicción al opio alarmó al gobierno chino, que prohibió su comercialización en 1799. La prohibición no surtió fruto, y en 1838 el emperador Daoguang, nieto de Qianlong, nombró a un nuevo «zar de la droga», Lin Zexu, para asestarle un golpe mortal al contrabando de opio. En respuesta, los británicos iniciaron la guerra del Opio en 1840, en la que China fue aplastada. La victoriosa Gran Bretaña obligó a China a adoptar el libre comercio —opio incluido— con la

firma del Tratado de Nankín en 1842. A eso le siguió un siglo de invasiones externas, guerra civil y humillación nacional.

David Ricardo desafía al emperador chino... y a Adam Smith: ventaja comparativa frente a ventaja absoluta

En vista de la ignominiosa adopción del libre comercio por parte de China, la gente siempre se ha burlado de la idea que tenía el emperador Qianlong acerca del comercio internacional; ese déspota atrasado lisa y llanamente no comprendía que el comercio internacional es bueno. Sin embargo, la visión que tenía Qianlong del comercio internacional era esencialmente afín a la imperante entre los economistas europeos de la época, incluido el mismísimo Adam Smith. Su concepción del comercio internacional se conoce como teoría de la *ventaja absoluta*, la idea de que un país no necesita comerciar con otros si puede producirlo todo a un coste menor que su socio comercial en potencia. De hecho, nos susurra al oído el sentido común, ¿por qué debería hacerlo?

Pero debería hacerlo, según la teoría de la ventaja comparativa elaborada por David Ricardo (véase el capítulo 4). De acuerdo con esta teoría, un país puede beneficiarse del comercio internacional con otro país aunque pueda producirlo todo a un coste menor que el otro, como podía China en comparación con Gran Bretaña en el siglo XVIII (al menos según lo veía Qianlong). Solo tiene que especializarse en algo en lo cual su superioridad sea mayúscula. Del mismo modo, incluso si un país es pésimo produciendo cualquier cosa, puede beneficiarse del comercio si se especializa en productos en los que no lo es tanto. El comercio internacional beneficia a todos los países involucrados.

La lógica subyacente a la teoría de la ventaja comparativa es impecable... dados sus supuestos

Desde que Ricardo la formulara a comienzos del siglo XIX, la teoría de la ventaja comparativa ha provisto un poderoso argumento a favor del libre comercio y la *liberalización del comercio*; es decir, la reducción de las restricciones del gobierno al comercio.

La lógica es impecable; es decir, siempre y cuando aceptemos sus supuestos subyacentes. Si cuestionamos esos supuestos, su validez se vuelve mucho más limitada. Para explicarme, me centraré en dos supuestos clave subyacentes a la versión de Heckscher-Ohlin-Samuelson de la teoría de la ventaja comparativa (en adelante HOS), que hemos encontrado por primera vez en el capítulo 4 como núcleo central de la moderna argumentación a favor del libre comercio^[2].

La HOS excluye estructuralmente la forma más importante de proteccionismo beneficioso dando por sentado que todos los países son igualmente capaces

El supuesto subyacente más importante a la HOS es que todos los países tienen las mismas capacidades productivas; es decir, que pueden utilizar cualquier tecnología que deseen^[3]. Según este supuesto, la única razón por la que un país debería especializarse en un producto y no en otro es que ese producto pueda ser producido mediante una tecnología acorde con los factores relativos que posea; es decir, cuánto capital y trabajo posee. No existe ninguna posibilidad de que la tecnología sea demasiado difícil para el país (recordemos el ejemplo de los BMW y Guatemala del capítulo 4).

Este supuesto, totalmente ajeno a la realidad, elimina *a priori* la forma más importante de proteccionismo beneficioso —esto es, la protección de la industria naciente—, cuyo papel clave en el desarrollo histórico de los países que hoy son ricos hemos analizado en detalle a lo largo del libro.

La HOS es excesivamente optimista respecto de la liberalización del comercio porque asume que el capital y el trabajo pueden ser remodelados sin ningún coste para ser utilizados en cualquier sector

Para la HOS, el libre comercio no solo es bueno para el país que lo practica, sino que introducirlo en países que aún no lo han practicado no provoca víctimas. Cuando se reducen los aranceles al acero, por ejemplo, los consumidores de acero (los fabricantes de automóviles que utilizan planchas de acero y los consumidores finales de esos vehículos) se benefician de

inmediato porque pueden importarlo más barato. Eso perjudica a los productores (capitalistas y trabajadores) de la industria siderúrgica nacional a corto plazo, ya que las compañías pierden dinero con las importaciones baratas y los trabajadores pierden sus empleos. Pero muy pronto incluso ellos salen beneficiados. Eso obedece a que las actividades que están más en línea con la ventaja comparativa del país —por ejemplo, la producción de microchips o las inversiones bancarias— empezarán a ser relativamente más rentables y por tanto se expandirán. Los sectores en expansión absorberán el capital y el trabajo anteriormente empleados en la industria siderúrgica y, gracias al crecimiento de su productividad, darán más beneficios y pagarán salarios más altos. Al final, todos ganan.

Pero la realidad es que la mayoría de los capitalistas y trabajadores del sector que ha perdido protección salen perjudicados. Los factores de producción —capital y trabajo— suelen tener cualidades físicas fijas; existen pocas máquinas «de uso general» o trabajadores con «capacidades generales» que puedan ser empleados por distintos sectores. Los hornos de fundición de una siderúrgica que quiebra no pueden ser transformados en una máquina para fabricar microchips, así que terminarán siendo vendidos como chatarra. En lo que atañe a los trabajadores, ¿cuántos obreros siderúrgicos conocen que hayan hecho cursos de formación para trabajar en la fabricación de semiconductores o, lo que es todavía más improbable, en el mundo de las finanzas? (Recordemos los ejemplos de *Roger and Me* y *The Full Monty* mencionados en el capítulo 10).

La HOS puede plantear esa visión tan positiva de la liberalización del comercio porque asume que el capital y el trabajo son los mismos en todas partes («homogéneos» es el término técnico) y que, por lo tanto, pueden ser redirigidos a cualquier otra actividad (técnicamente esto se conoce como *factor de movilidad perfecta*^[4]).

Ni siquiera el uso del principio de compensación puede disimular del todo el hecho de que la liberalización del comercio perjudica a mucha gente

Si bien reconocen que la liberalización del comercio puede conllevar que haya perdedores, los economistas que propugnan el libre mercado la justifican

invocando el «principio de compensación» (véase el capítulo 4). Argumentan que, puesto que la liberalización del comercio mejora la situación general del país, se puede compensar totalmente a los perdedores y que a los ganadores todavía les resultará ventajoso.

Como mencioné antes, el problema de este argumento es que la compensación casi nunca tiene lugar. En los países ricos se produce una compensación parcial —pero solo parcial— a través del Estado del bienestar, que provee un seguro de desempleo y acceso a servicios sociales básicos como la educación y (excepto en Estados Unidos) la sanidad. Pero en la mayoría de los países en desarrollo el Estado del bienestar es muy débil y tiene una cobertura dispersa, por lo que la compensación resultante es mínima, si no nula.

Si la compensación no tiene lugar, invocar el principio de compensación para justificar una política que perjudica a algunos, como es la liberalización del comercio, equivale a exigir que algunas personas se sacrifiquen por «el bien común»; una exigencia que los gobiernos de los países socialistas —que los economistas de libre mercado critican tan acerbamente— solían hacerles a sus ciudadanos.

El comercio internacional es esencial, especialmente para los países en desarrollo, pero eso no quiere decir que el libre comercio sea el mejor

Cuando oyen a alguien criticar al libre comercio, los economistas que abogan por él tienden a acusarlo de ser un «detractor del comercio». Pero criticar el libre comercio no es sinónimo de oponerse al comercio en general.

Además de los beneficios asociados a la especialización que ensalza la teoría de la ventaja comparativa, el comercio internacional puede traer aparejados muchos otros beneficios. Al proveer un mercado más grande, permite que los productores produzcan más barato, puesto que producir una cantidad más grande suele abaratar los costes (esto recibe el nombre de *economía de escala*). Este aspecto es especialmente importante para las economías más pequeñas, que tendrán que producirlo todo a un elevado coste si no pueden comerciar y disponer de un mercado más grande. Al aumentar la competencia, el comercio internacional puede obligar a los productores a ser

más eficientes (siempre y cuando no sean empresas de países en desarrollo, que serían aplastadas por las empresas extranjeras netamente superiores). También puede generar innovación exponiendo a los productores a ideas nuevas (por ejemplo, nuevas tecnologías, nuevos diseños, nuevas prácticas de gestión).

El comercio internacional es particularmente importante para los países en desarrollo. Para poder aumentar sus capacidades productivas y por tanto desarrollar sus economías, los países en desarrollo necesitan adquirir mejores tecnologías. En teoría pueden inventarlas ellos mismos, pero ¿cuántas nuevas tecnologías pueden en realidad desarrollar las economías relativamente atrasadas? Quizá una, como el vinalón de Corea del Norte, mencionado en el capítulo 7. O tal vez ninguna. Por consiguiente, para esos países sería una insensatez no aprovechar todas las tecnologías que puedan importar, ya sea en forma de máquinas, de *licencia tecnológica* (comprar el permiso para utilizar una tecnología patentada por otro) o de consultoría técnica. Sin embargo, para poder importar tecnologías, un país en desarrollo necesita exportar y obtener «divisas» (monedas aceptadas en todo el mundo, como el dólar estadounidense o el euro), ya que nadie aceptará su moneda como pago. El comercio internacional es por tanto esencial para el desarrollo económico.

Las virtudes del comercio internacional son indiscutibles. Aun así, esto no quiere decir que el libre comercio sea la mejor forma de comercio, especialmente (aunque no exclusivamente) para los países en desarrollo. Cuando lo adoptan, estos países ven mermadas sus oportunidades de desarrollar capacidades productivas, como hemos visto en capítulos anteriores. El argumento de que el comercio internacional es esencial nunca debe confundirse con el de que el libre comercio es la mejor manera de practicar el comercio internacional.

LAS CIFRAS DE LA VIDA REAL

La importancia del comercio internacional para los diferentes países y el reciente aumento de esa relevancia

A comienzos de la década de 1960, el comercio internacional de bienes y servicios, definido como el promedio de las exportaciones y las

importaciones, equivalía a aproximadamente el 12 por ciento del PIB mundial (promedio correspondiente a 1960-1964). Gracias a que el comercio internacional ha crecido mucho más rápido que el PIB mundial, hoy el porcentaje asciende al 29 por ciento (promedio correspondiente a 2007-2011^[5]).

Aunque la participación del comercio en el PIB se ha incrementado en casi todos los países durante los últimos cincuenta años, existen considerables diferencias entre ellos.

Quien haya prestado atención a los medios de comunicación estadounidenses durante los últimos treinta años, debe de tener la impresión de que Estados Unidos es un país que sufre como ningún otro los impactos negativos del comercio internacional, primero con Japón y ahora con China. Pero las importaciones solo representaron el 17 por ciento del PIB estadounidense (promedio correspondiente a 2007-2011), mientras que las exportaciones constituyeron el 13 por ciento. Promediando las cifras de exportación respecto del PIB y las cifras de importación respecto del PIB, se obtiene una *tasa de dependencia del comercio* del 15 por ciento. Esto está muy por debajo del promedio mundial mencionado más arriba, del 29 por ciento. De hecho, Estados Unidos es uno de los países del mundo que menos depende del comercio.

La única otra economía importante con una tasa de dependencia del comercio más baja que la de Estados Unidos es Brasil (12 por ciento). Es interesante observar que Japón, que en el imaginario popular es la economía internacionalizada por antonomasia, tiene la misma tasa de dependencia del comercio que Estados Unidos (15 por ciento). Siendo iguales en otras cosas (como las políticas económicas), las economías más grandes tienden a ser menos dependientes del comercio porque, gracias a su tamaño —que les permite tener economías de escala en más sectores—, pueden permitirse el lujo de tener una estructura productiva más diversificada.

En el extremo opuesto tenemos pequeñas economías orientadas al comercio, como Hong Kong (206 por ciento) y Singapur (198 por ciento). Estas economías no solo comercian mucho por necesidad, por ser tan pequeñas, sino que también se han especializado en el comercio internacional y se dedican a importar ciertos bienes solo para revenderlos; esto se conoce

como «reexportación».

Numerosos países dependen mucho más del comercio que la «media mundial», mientras que solo unos pocos dependen menos

Dado que el comercio internacional equivale al 29 por ciento del PIB mundial, podríamos decir que los países con una tasa de dependencia del comercio cercana a esa cifra tienen una dependencia «media». Entre ellos están algunos de los países desarrollados más grandes, como Francia e Italia, y algunos países en desarrollo muy grandes, como Indonesia, India y China.

Muchos países tienen una tasa de dependencia del comercio muy por encima de la media (digamos que superior al 60 por ciento). Este grupo está compuesto por algunos países ricos pequeños (Holanda y Bélgica), varios países exportadores de petróleo (Angola y Arabia Saudí) y países en desarrollo que han promovido deliberadamente las exportaciones de productos manufacturados a través de medidas políticas (Malasia y Tailandia).

Cambiar la estructura del comercio internacional: el aumento (exagerado) de la comercialización de servicios y el aumento de la comercialización de productos manufacturados, sobre todo en los países en desarrollo

En los últimos cincuenta años ha habido numerosos cambios estructurales significativos en el comercio internacional.

El primero ha sido la creciente importancia de la comercialización de servicios. Bajo la influencia del reciente furor mediático por las nuevas formas de comercialización de servicios —software, servicios de lectura de resonancias magnéticas, etcétera—, la mayoría de la gente se ha formado la impresión de que la comercialización de servicios ha experimentado un *boom* en los últimos años. Sin embargo, nada más lejos de la realidad. La comercialización de servicios como porcentaje del comercio mundial pasó del 17 por ciento a comienzos de los años ochenta (1980-1982) a alrededor del 20 por ciento a principios de los noventa. No obstante, desde entonces se ha mantenido fluctuando en ese nivel^[6].

Otra tendencia, más importante, ha sido la creciente importancia de la

comercialización de productos manufacturados. De acuerdo con un informe extraoficial de las Naciones Unidas, la participación de la manufactura en el comercio mundial de mercancías era del 40-50 por ciento en la primera mitad del siglo XX^[7]. De acuerdo con los datos oficiales de las Naciones Unidas (la base de datos ComTrade), subió al 57-60 por ciento en la década de 1960 y al 61-64 por ciento en la de 1970^[8]. Los datos de la OMC, que comienzan en 1980, muestran la continuidad de la tendencia, aunque las cantidades exactas difieren de la información ofrecida por las Naciones Unidas. A comienzos de la década de 1980 (según la media registrada entre 1980 y 1982), las manufacturas representaban el 57 por ciento del comercio mundial de mercancías. El porcentaje subió y tocó techo en el 78 por ciento a finales de los años noventa (1998-2000). Desde entonces ha venido bajando, y actualmente ronda el 69 por ciento (2009-2011^[9]).

Esto significa que el aumento en la importancia del comercio de productos manufacturados ha sido mucho más significativo —o incluso espectacular— que el del comercio de servicios. Se trata de otra evidencia de que no estamos viviendo (al menos no aún) en una economía postindustrial del conocimiento (véase el capítulo 7).

El tercer cambio estructural notable en el comercio internacional es que los países en desarrollo han aumentado significativamente su participación en el comercio internacional de productos manufacturados, de aproximadamente el 9 por ciento a mediados de los años ochenta a alrededor del 28 por ciento en la actualidad^[10]. Este aumento fue impulsado en gran parte por el rápido desarrollo de las industrias manufactureras orientadas a la exportación en China. En 1980, el país asiático representaba solo el 0,8 por ciento de las exportaciones mundiales de productos manufacturados, pero en 2012 su participación ascendía al 16,8 por ciento.

La balanza de pagos

La balanza de pagos es un registro que muestra cuál es el déficit o el superávit de un país en las distintas partidas de sus transacciones económicas con el

resto del mundo. Como cualquier registro financiero, es aburrido. Pero es importante que sepan qué componentes incluye, qué significan y qué aspecto tienen las cifras en la realidad si quieren comprender la posición internacional de una economía. De modo que tendrán que seguirme por sus vericuetos durante unas pocas páginas.

La balanza comercial (o balanza de comercio)

El comercio no solo incluye los movimientos de bienes y servicios, sino también los flujos de dinero que los acompañan. Cuando un país importa más bienes y servicios que los que exporta, se dice que tiene un déficit comercial o una balanza comercial negativa. Cuando exporta más de lo que importa, se dice que tiene un superávit comercial o una balanza comercial positiva.

Las balanzas por cuenta corriente y de capital financiero

¿Cómo se las arreglan los países que tienen déficit comercial? ¿No tienen que conseguir dinero para pagar las importaciones cuya factura excede los beneficios de sus exportaciones? Por supuesto que sí. Y pueden hacerlo de dos maneras.

Una es obtener dinero de otras maneras que no sean el comercio internacional (los llamados «ingresos» en el lenguaje técnico de las estadísticas de la balanza de pagos), y la otra es que alguien les dé dinero (a esto se lo denomina «transferencias corrientes»).

Los ingresos incluyen las retribuciones de los empleados y los ingresos derivados de las inversiones. En este contexto, las «retribuciones de los empleados» son las rentas de las personas que trabajan para entidades extranjeras pero residen en su país natal, como los trabajadores mexicanos que van a trabajar diariamente a Estados Unidos. Los «ingresos por inversiones» son los generados por las inversiones financieras en el extranjero, como los dividendos de acciones de empresas extranjeras en posesión de los residentes en un país.

Las transferencias corrientes incluyen las *remesas de los trabajadores* (es decir, el dinero enviado por los trabajadores residentes en el extranjero;

volveremos a ello más adelante) y la *ayuda exterior* (las donaciones de gobiernos extranjeros).

Las balanzas comercial, de ingresos y de transferencias corrientes componen la *balanza por cuenta corriente*. Véase el cuadro de la página siguiente para comprender cómo funcionan.

Incluso después de sumar el comercio, los ingresos y las transferencias corrientes, un país puede seguir teniendo un déficit por cuenta corriente. En ese caso debe pedir dinero prestado (es decir, endeudarse) o vender los activos que tiene. Los movimientos en este frente están registrados en la «cuenta de capital y financiera» (CFA por su sigla en inglés), más a menudo conocida como *cuenta de capital*. La CFA la componen —sorpresa, sorpresa— dos elementos principales, la cuenta de capital y la cuenta financiera.

La cuenta de capital se divide en las «transferencias de capital» (principalmente deuda condonada por países extranjeros o, a la inversa, la condonación de la deuda de otros países) y «adquisición/venta de activos no financieros», por ejemplo la compra o venta de patentes.

La cuenta financiera está compuesta esencialmente por las inversiones de cartera, la inversión directa (extranjera), otras inversiones y los activos de reserva. Las *inversiones de cartera* se refieren a la adquisición de activos financieros, como patrimonio neto (acciones de empresas) y deuda (incluidos bonos y derivados). La *inversión extranjera directa* incluye la adquisición por una entidad extranjera de un porcentaje significativo (la convención indica el 10 por ciento) de las acciones de una compañía, con la idea de involucrarse en su gestión^[11]. «Otras inversiones» incluye créditos comerciales (empresas que les prestan dinero a sus compradores permitiéndoles pagar después por sus compras) y préstamos (sobre todo bancarios). La «reserva de activos» incluye las divisas y el oro que posee un país. Generalmente se las conoce como *reservas internacionales*.

BALANZA DE PAGOS (SELECCIÓN DE COMPONENTES PRINCIPALES)

CUENTA CORRIENTE

Comercio
 Bienes
 Servicios
Ingresos
 Retribuciones de los empleados
 Ingresos por inversiones
Transferencias corrientes
 Remesas de los trabajadores
 Ayuda exterior

CUENTA DE CAPITAL Y FINANCIERA

Cuenta de capital
 Transferencias de capital
 Adquisición/venta de activos no financieros
Cuenta financiera
 Inversiones de cartera
 Patrimonio neto
 Deuda (incluidos bonos y derivados)
 Inversión (extranjera) directa
 Otras inversiones (incluidos créditos comerciales y préstamos
 bancarios)
 Activos de reserva

En teoría, la balanza por cuenta corriente y la balanza de cuenta de capital y financiera de un país deberían sumar cero, pero en la práctica siempre hay «errores y omisiones» que modifican el cálculo.

Los diferentes componentes influyen sobre la dinámica de la balanza de pagos en diferentes situaciones

Los cambios en la balanza comercial con frecuencia repercuten en el resto de la balanza de pagos. El rápido aumento del déficit comercial debido, por

ejemplo, a una mala cosecha o a la liberalización repentina y a gran escala del comercio puede hacer que un país acumule deuda extranjera y venda sus activos. Un gran superávit comercial, por ejemplo debido a la creciente demanda de su principal exportación minera, puede permitir que un país compre activos en el extranjero y genere de ese modo un déficit en la cuenta de capital. Pero también puede ocurrir que los componentes no financieros provoquen cambios en los otros componentes de la balanza de pagos.

A veces, un incremento de las transferencias corrientes puede acelerar la dinámica de la balanza de pagos. Las remesas de los trabajadores pueden aumentar repentinamente porque el país acaba de integrarse en la UE y gran parte de su fuerza laboral se ha ido a trabajar a Alemania. O puede beneficiarse de un aumento súbito de la ayuda exterior porque de la noche a la mañana se ha vuelto una pieza fundamental en la guerra contra el terrorismo; pensemos en Pakistán o Yibuti. El consiguiente aumento en la disponibilidad de divisas le permitirá importar más bienes y servicios, lo cual provocará el deterioro de su balanza comercial (o bien su superávit comercial se reducirá, o bien su déficit comercial se incrementará) aun cuando la balanza de su cuenta corriente mejore.

En algunas ocasiones, es la cuenta de capital la que orienta la dinámica. Un país puede experimentar un aumento súbito del flujo de inversiones porque acaba de convertirse en un destino «caliente» para los inversores gracias a la reciente elección de un presidente que aboga por los negocios y que ha prometido impulsar numerosas reformas. O puede experimentar un gran aumento de la inversión extranjera directa porque se ha descubierto un gran yacimiento petrolífero en su territorio. Sin embargo, cuando ocurren estas cosas, aumenta la demanda de moneda de ese país porque la gente la necesita para poder comprar sus activos. Ello conduce a un incremento del valor de la moneda del país, volviendo poco competitivas sus exportaciones y aumentando por tanto el déficit comercial. En este caso, los cambios en la cuenta de capital provocaron cambios en la balanza comercial.

LAS CIFRAS DE LA VIDA REAL

En algunos países, los déficits y los superávits comerciales equivalen a

aproximadamente la mitad del PIB

En la mayoría de los países ricos y de renta media, la balanza comercial tiende a equivaler a unos pocos puntos porcentuales del PIB, ya sea positiva o negativa. Por ejemplo, en 2010 los superávits comerciales como porcentaje del PIB fueron: 1,2 por ciento en Japón, 2,6 por ciento en Corea, 3,9 por ciento en China, 5,6 por ciento en Alemania y 6,5 por ciento en Hungría. Los déficits comerciales como porcentaje del PIB fueron: 1 por ciento en Brasil, 2,1 por ciento en el Reino Unido, 3,5 por ciento en Estados Unidos, 4 por ciento en Ecuador y 4,4 por ciento en la India.

Sin embargo, en muchos otros países las balanzas comerciales constituyen un gran porcentaje del PIB. En 2010 Brunei tuvo un superávit comercial equivalente al 49 por ciento de su PIB, seguido de Kuwait (34 por ciento) y Luxemburgo (32 por ciento), mientras que algunos países pobres con pocos recursos naturales que exportar tienen altos déficits comerciales; en 2010 Lesotho tuvo un déficit equivalente al 67 por ciento de su PIB. El déficit comercial como porcentaje del PIB también fue muy elevado (más del 40 por ciento del PIB) en países como Liberia, Haití y Kosovo^[12].

Los déficits (superávits) de la balanza de pagos por cuenta corriente suelen ser menores (mayores) que los déficits (superávits) comerciales

El déficit (superávit) por cuenta corriente de un país suele ser menor (mayor) que su déficit (superávit) comercial, ya que otros componentes de la balanza por cuenta corriente tienden a reducirlo (magnificarlo).

En el caso de los países ricos, los ingresos por inversiones suelen ser las partidas que reducen el déficit (o aumenta el superávit) creado por el componente comercial de la balanza por cuenta corriente. En 2010, el déficit comercial ascendió al 3,5 por ciento del PIB en Estados Unidos, pero su déficit por cuenta corriente fue del 3,1 por ciento. En Francia las cifras fueron el 2,3 y el 1,6 por ciento, respectivamente. El superávit comercial alemán fue ese mismo año del 5,6 por ciento del PIB, pero el superávit por cuenta corriente fue del 6,3 por ciento.

En los países en desarrollo, las principales partidas que reducen la brecha

entre el déficit comercial y el déficit por cuenta corriente son la ayuda exterior y, cada vez más —y todavía más importante—, las remesas de los trabajadores, que en la actualidad triplican el monto de la ayuda exterior. En 2010 Haití tuvo un déficit comercial equivalente al 50 por ciento del PIB, pero su déficit por cuenta corriente equivalió a solo el 3 por ciento del PIB. Esto fue posible gracias a una gran cantidad de transferencias corrientes: ayuda exterior (equivalente al 27 por ciento del PIB) y remesas (equivalentes al 20 por ciento del PIB).

Los vaivenes en la entrada y la salida de capitales pueden crear problemas graves

Un aumento repentino de la entrada de capital puede conducir a un incremento significativo del déficit por cuenta corriente, sobre todo en su componente comercial, como mencioné antes. Siempre y cuando continúe entrando capital, un déficit por cuenta corriente equivalente a varios puntos porcentuales del PIB, o incluso más alto, no tiene por qué ser un problema.

Sí lo sería, en cambio, que el flujo de capital disminuyera repentinamente o incluso se volviera negativo; por ejemplo, los extranjeros podrían vender sus activos y llevarse los beneficios. Este cambio súbito puede provocar una crisis financiera en el país afectado, ya que los actores económicos descubrirán de repente que los activos que poseen valen muchísimo menos que sus pasivos.

En el caso de los países en desarrollo, cuyas monedas no son aceptadas en el mercado mundial, esta situación conduciría a una crisis cambiaria, ya que se quedarían sin dinero suficiente para pagar las importaciones. La escasez de divisas provoca la *devaluación* de la moneda nacional, lo que empeora aún más la crisis, porque la devolución de los préstamos en divisas alcanzará cifras astronómicas en la moneda del país.

Eso fue lo que ocurrió, por ejemplo, en Tailandia y Malasia en la década de 1990. Entre 1991 y 1997 el superávit anual de la cuenta de capital fue, por término medio, del 6,6 por ciento del PIB en Tailandia y del 5,8 por ciento en Malasia, algo que les permitió mantener elevados déficits por cuenta corriente, equivalentes al 6 y el 6,1 por ciento del PIB en cada caso. Cuando

los flujos de capital se revirtieron —el déficit de la cuenta de capital aumentó repentinamente al 10,2 y el 17,4 por ciento de sus PIB respectivos en 1998—, sufrieron una combinación de crisis comercial y cambiaria.

Inversión extranjera directa y corporaciones transnacionales

La inversión extranjera directa se ha convertido en el componente más dinámico de la balanza de pagos

En los últimos treinta años, la inversión extranjera directa (IED) se ha vuelto el elemento más dinámico de la balanza de pagos. Ha crecido más rápido que el comercio internacional, aunque con mayores fluctuaciones.

Entre 1970 y mediados de los años ochenta, el flujo anual mundial de IED (medido en términos de entrada de capital) equivalía a alrededor del 0,5 por ciento del PIB mundial^[13]. A partir de entonces, su crecimiento se aceleró en relación con el crecimiento del PIB mundial, hasta que alcanzó el equivalente al 1,5 por ciento del PIB mundial en 1997. Luego se produjo otra aceleración del flujo de IED, que llegó a rondar el 2,7 por ciento del PIB mundial (por término medio) entre 1998 y 2012, aunque con grandes fluctuaciones^[14].

La importancia de la IED radica en que no se trata de un simple flujo financiero. También puede afectar directamente a las capacidades productivas del país anfitrión (receptor).

La IED afecta a las capacidades productivas del país receptor

La IED se diferencia de otras formas de entradas de capital en que no es una inversión financiera pura. Al ser una inversión que pretende influir en la administración de la empresa, la IED implica por definición nuevas prácticas de gestión. Con frecuencia, aunque no siempre, también conlleva la adopción de nuevas tecnologías. De resultas de ello, la IED afecta a las capacidades productivas de la empresa receptora, ya se trate de una IED *greenfield* (de operaciones sin socios locales) —es decir, una empresa extranjera que establece una nueva filial (como la filial que Intel instaló en Costa Rica en

1997)— o de una IED *brownfield* (de operaciones con socios locales)—, es decir, una empresa extranjera que absorbe una ya existente (como la empresa automotriz coreana Daewoo, adquirida por GM en 2002).

El impacto de la IED no se circunscribe a la empresa receptora. Sobre todo cuando la brecha entre las capacidades productivas del país inversor y del país receptor es amplia, la IED puede ejercer una fuerte influencia indirecta sobre las capacidades productivas del resto de la economía. Esto puede ocurrir de varias maneras.

Para empezar están los «efectos demostración», en virtud de los cuales los productores autóctonos observan las filiales de las transnacionales e incorporan nuevas prácticas e ideas. También está la influencia por medio de la cadena de suministro. Cuando les compran a proveedores locales, las filiales de las transnacionales exigen criterios más estrictos en la calidad de los productos y en la gestión de la entrega que las empresas autóctonas. Los proveedores locales tendrán que mejorar en todos los aspectos si quieren conservar como clientes a las filiales de las transnacionales. También están los efectos de los empleados de las filiales de transnacionales que dejan sus empleos y comienzan a trabajar para otras firmas o incluso crean sus propias empresas. Estos trabajadores pueden enseñarles a otros a utilizar nuevas tecnologías y a gestionar el proceso productivo de una manera más eficiente. En conjunto, estos efectos positivos indirectos de la IED reciben el nombre de *efectos de derrame*.

Las evidencias de los efectos positivos de la IED son bastante escasas

A pesar de todos estos efectos (directos e indirectos) potencialmente positivos de la IED, las evidencias de los beneficios que supuestamente aportan a la economía receptora son, en el mejor de los casos, equívocas^[15].

Uno de los motivos es que los beneficios antes mencionados son teóricos. Muchas filiales de transnacionales tal vez les compren muy poco a los productores autóctonos e importen la mayoría de sus insumos; se dice que funcionan como *enclaves*, aisladas del resto de la economía. En estos casos, los beneficios a través de la cadena de suministro serán nulos. Los trabajadores pueden trasladar los conocimientos adquiridos en las filiales de

transnacionales al resto de la economía solo si ya existen algunas firmas locales operando en sectores relevantes, ya sea como aspirantes a competidoras o como proveedoras. Con frecuencia no es así, sobre todo cuando la filial de la transnacional en cuestión se ha asentado en el país receptor para explotar recursos naturales o mano de obra barata antes que para crear una base productiva a largo plazo.

Pero la razón más importante de que la IED no beneficie de manera inequívoca a la economía receptora es que tiene efectos negativos además de positivos.

Algunas de las empresas más grandes no ganan dinero... en los lugares donde eligen no ganarlo

En 2012 hubo un gran revuelo público cuando se reveló que, en Gran Bretaña, Alemania, Francia y otros países europeos, Starbucks, Google y otras grandes empresas internacionales habían estado pagando durante años sumas irrisorias en concepto de impuesto de sociedades. Ello no obedecía a que no hubieran pagado los impuestos pertinentes, sino a que nunca habían obtenido demasiados beneficios y, por lo tanto, debían muy poco al fisco. Sin embargo, si son tan incompetentes, ¿cómo es posible que ocupen un lugar destacado entre las empresas más grandes y más conocidas —aunque no necesariamente más aplaudidas— del mundo⁽⁸⁴⁾?

Lo que hacían estas empresas era minimizar sus obligaciones tributarias en países como Gran Bretaña inflando los costes de sus filiales británicas a través de filiales en un tercer país, que «sobrecargaban» (es decir, cobraban más de lo que habrían cobrado en un mercado abierto) los servicios que habían prestado a las filiales británicas. Estos terceros países (Irlanda, Suiza, Holanda) contaban con un impuesto de sociedades más bajo que el del Reino Unido o incluso eran *paraísos fiscales* (las Bermudas, Bahamas), es decir, países que inducen a las empresas extranjeras a crear «empresas fantasma» cobrándoles un impuesto de sociedades muy bajo o incluso inexistente^[16].

El viejo truco de los precios de transferencia

Aprovechando que operan en países con diferentes tipos impositivos, las empresas transnacionales ordenan a sus filiales que se cobren de más o se cobren de menos unas a otras —a veces hasta extremos absurdos—, de tal modo que los beneficios sean más altos en las filiales que operan en países con un impuesto de sociedades más bajo. Con ello maximizan sus beneficios totales después de impuestos.

En un informe de Christian Aid publicado en 2005, se documentaban casos de exportaciones a precios irrisorios, por ejemplo antenas de televisión de China a 40 centavos de dólar cada una, lanzacohetes de Bolivia a 40 dólares cada uno y retroexcavadoras de Estados Unidos a 528 dólares cada una, así como importaciones a precios exorbitantes, como hojas para sierras de arco alemanas a 5485 dólares cada una, pinzas de depilación japonesas a 4896 dólares cada una y llaves inglesas de fabricación francesa a 1089 dólares cada una^[17]. La única diferencia entre los casos de Starbucks y Google y estos ejemplos era que los primeros incluían principalmente «activos intangibles», como pagos por uso de la imagen de marca, derechos de patente, intereses por préstamos y servicios de consultoría interna (por ejemplo, la comprobación de la calidad del café, el diseño de la tienda), pero el principio implícito era el mismo.

Cuando las empresas transnacionales evaden impuestos mediante la transferencia de precios, utilizan, pero no pagan, los insumos productivos colectivos financiados por medio de la recaudación tributaria, como las infraestructuras, la educación y la I+D. Esto significa que la economía receptora está subvencionando en realidad a esas empresas transnacionales.

La IED también tiene otros efectos potencialmente negativos para la economía receptora

Los precios de transferencia constituyen uno más de los posibles efectos negativos de la IED, sobre todo en los países en desarrollo. Otro es que las filiales de empresas transnacionales pueden «excluir» a las firmas locales (en su propio sector y en otros) de los mercados crediticios. Esto podría no ser necesariamente malo si a los prestamistas les resultaran más atractivas solo porque son más eficientes que las autóctonas, pero también podría darse el

caso de que tuvieran mayor acceso al crédito, aun siendo menos eficientes, porque... bueno, por ser filiales de una empresa transnacional. Se considera, con toda razón, que están tácitamente respaldadas por sus empresas matrices, que son muchísimo más solventes de lo que cualquier empresa de un país en desarrollo puede aspirar a ser. En estos casos, cuando las filiales de empresas transnacionales acaparan el mercado crediticio, los préstamos pueden acabar siendo destinados a usos menos eficientes.

Otra razón es que las filiales de las empresas transnacionales, aunque sean pequeñas partes de la empresa matriz, serán grandes firmas con una posición monopolística u oligopolística en el mercado del país en desarrollo. Estas filiales pueden explotar esa posición —de hecho lo hacen— y generar elevados costes sociales, como hemos visto en el capítulo 11.

Además, las empresas transnacionales, al tener mucho dinero y contar con el respaldo político de sus países de origen, pueden alterar las políticas del país receptor en beneficio propio y en detrimento de la economía de dicho país. No me refiero simplemente a ejercer presión y pagar sobornos, como en el escándalo que involucró a GlaxoSmithKline y otras transnacionales farmacéuticas en China en el año 2013, sino también a la *república bananera*.

Actualmente, la mayoría de la gente asocia ese término a una marca (Banana Republic) de Gap, la cadena minorista de ropa, pero sus orígenes son oscuros. Fue acuñado durante la época de la dominación económica y política de la United Fruit Company (UFC) sobre algunos países latinoamericanos productores de bananas —entre ellos Honduras, Guatemala y Colombia— en las primeras décadas del siglo XX. El episodio más trágico de esa historia fue la matanza de trabajadores en huelga ocurrida en 1928 en una plantación de la UFC en Colombia; bajo la amenaza de una invasión de los marines estadounidenses para proteger los intereses de la UFC, el gobierno colombiano envió su ejército, que acabó con la vida de millares de trabajadores (la cantidad nunca fue confirmada). El gran escritor colombiano Gabriel García Márquez relató el acontecimiento en *Cien años de soledad*, su obra maestra. Se dice que las transnacionales estadounidenses cooperaron activamente con los militares de extrema derecha y la CIA para derrocar a los gobiernos izquierdistas de América Latina en las décadas de 1960 y 1970.

A largo plazo, el efecto negativo más perjudicial de la IED es que puede

dificultar el crecimiento de las capacidades productivas del país receptor. Cuando un país permite que las transnacionales se establezcan dentro de sus fronteras, las empresas autóctonas automáticamente empiezan a luchar por su supervivencia. De ahí que muchos países hoy ricos —sobre todo Japón, Taiwan y Finlandia— restringieran estrictamente la IED hasta que sus empresas estuvieron plenamente capacitadas para competir en el mercado mundial. Por ejemplo, si el gobierno japonés hubiera abierto su industria automotriz a la IED a finales de los años cincuenta, como muchos sugirieron tras la debacle de las primeras exportaciones de turismos Toyota a Estados Unidos^[18], las fábricas de automóviles japonesas habrían sido barridas del mapa o absorbidas por empresas transnacionales estadounidenses o europeas, dado el estado del sector en aquella época; no olvidemos que en 1955 General Motors produjo, ella sola, 3,5 millones de vehículos, mientras que la industria automotriz japonesa fabricó en conjunto apenas 70 000.

Los beneficios de la IED solo pueden concretarse plenamente bajo regulaciones apropiadas

La IED tiene efectos complejos que difieren según los sectores y las características del país receptor, por lo que es difícil concluir si es buena o mala. La opinión acerca de si es deseable o no también dependerá de los criterios estadísticos (el empleo que genere, las exportaciones, la productividad, el crecimiento a largo plazo, etcétera) y del horizonte temporal que se utilicen, dado que los beneficios suelen ser más inmediatos y los costes pueden tardar más en ponerse de manifiesto. No obstante, está claro que los países, sobre todo los países en desarrollo, solo podrán maximizar los beneficios de la IED si establecen regulaciones apropiadas.

Muchos países han elaborado normativas para determinar en qué sectores puede haber IED, han exigido que las transnacionales tengan un socio inversor autóctono (esto se conoce como *requisito de empresa conjunta*) y han estipulado qué proporción de la empresa conjunta puede poseer un inversor extranjero; en los sectores estratégicos normalmente se prohíbe la propiedad extranjera mayoritaria. Muchos gobiernos han requerido que la transnacional inversora transfiera su tecnología al socio autóctono en la empresa conjunta

(*requisito de transferencia de tecnología*) o forme a los trabajadores locales. Los países también han exigido que las filiales de transnacionales compren cierto porcentaje de los insumos en el mercado local (*requisito de contenido local*^[19]).

Japón, Corea, Taiwan y China han sido modelos particularmente exitosos en este aspecto; permitieron, y en algunos sectores incluso fomentaron, la IED, pero impusieron una serie de medidas reguladoras para garantizar la maximización de los beneficios y la minimización de los costes. Sin embargo, sirviéndose del Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio de la OMC (TRIMS, por sus siglas en inglés) y de otros acuerdos bilaterales de libre comercio y tratados de inversión bilaterales, los países ricos (incluido Japón, otrora el regulador de la IED más estricto del mundo) han vuelto «ilegales» muchas de esas regulaciones, entre ellas el requisito de contenido local^[20].

El éxito de todas estas regulaciones en países como Japón y China no significa que cumplirlas «a rajatabla» sea la única manera de gestionar la IED. Algunos otros países, como Singapur e Irlanda, han usado «zanahorias» para atraer la IED hacia sectores que consideran importantes para su desarrollo económico nacional^[21]. Las «zanahorias» fueron, entre otras, la concesión de subvenciones a las transnacionales dispuestas a invertir en sectores «prioritarios», la construcción de infraestructuras adaptadas a sus necesidades y la formación de ingenieros y trabajadores especializados necesarios en determinadas industrias.

LAS CIFRAS DE LA VIDA REAL

El incremento de los flujos de IED

A mediados de la década de 1980, cuando la IED empezó a aumentar aceleradamente, su flujo mundial total era de alrededor de 75 000 millones de dólares al año (la media correspondiente a 1983-1987^[22]). En la actualidad, con 1,519 billones de dólares anuales (la media de 2008-2012), es veinte veces más alta que a mediados de los años ochenta, lo cual indica que ha crecido cerca de un 12,8 por ciento anual. Las cifras parecen enormes y la tasa

de crecimiento, muy rápida, pero hay que ponerlas en perspectiva.

A mediados de los años ochenta, la IED total mundial equivalía al 0,57 por ciento del PIB mundial (la media de 1983-1987, 13,5 billones de dólares). La cifra correspondiente al período 2008-2012, por enorme que pueda parecer en términos absolutos, equivale apenas al 2,44 por ciento del PIB mundial.

La mayor parte de la IED tiene lugar entre países ricos, pero en fechas recientes los países en desarrollo comenzaron a estar «sobrerrepresentados» en la IED mundial, principalmente gracias a China

La mayor parte de la IED tiene lugar entre países ricos. A mediados de los años ochenta (1983-1987), el 87 por ciento de la IED fue a parar a países ricos. Dado que en aquel entonces estos representaban el 83 por ciento del PIB mundial, ello significó que los países ricos obtuvieron algo más de la porción «justa» de IED que les correspondía. Ese porcentaje ha disminuido, aunque con altibajos, al 66 por ciento en tiempos recientes (2008-2012). Dado que los países ricos todavía representaban el 70,8 por ciento del PIB mundial en 2010, son los países en desarrollo, y no los países ricos, los que —una vez más, levemente— están sobrerrepresentados en la IED mundial.

Estados Unidos ha sido de lejos el mayor receptor de IED en los últimos treinta años; entre 1980 y 2010, recibió el 18,7 por ciento de los flujos mundiales de IED. Le siguieron el Reino Unido, China, Francia y Alemania⁽⁸⁵⁾. A pesar de haber sido de lejos el mayor receptor de IED en términos absolutos, Estados Unidos recibió mucho menos de lo que hubiera cabido esperar dada la importancia de su economía (produjo el 26,9 por ciento del PIB mundial durante este período). Por el contrario, China y el Reino Unido recibieron mucho más de lo que hubiera cabido esperar por su peso en la economía mundial⁽⁸⁶⁾. Japón brilla por su ausencia en esta lista. A pesar de haber producido el 12 por ciento del PIB mundial durante ese período, solo recibió el 0,7 por ciento de la IED debido a su, hasta no hace mucho, regulación draconiana de la IED.

En un período más reciente (2007-2011), los primeros diez receptores de IED fueron Estados Unidos, China, Reino Unido, Bélgica, Hong Kong, Canadá, Francia, Rusia, España y Brasil. De estos, Estados Unidos, Francia y

Brasil obtuvieron menos de lo que hubiera sido «justo», mientras que todos los demás obtuvieron más de lo que «les correspondía»^[23].

El hecho de que los países en desarrollo, como grupo, se hayan vuelto más importantes para los flujos mundiales de IED no significa que todos ellos hayan participado equitativamente en este juego. Entre 1980 y 2010, los primeros diez receptores de flujos de IED del mundo en desarrollo recibieron el 75,7 por ciento del total, a pesar de representar solo el 71,4 por ciento del PIB del mundo en desarrollo^[24]. Cabe mencionar que China recibió el 32,2 por ciento de la IED total en el mundo en desarrollo durante este período, a pesar de representar solo el 22,8 por ciento del PIB de esa zona geográfica.

El período reciente se ha caracterizado por el aumento del porcentaje de las inversiones brownfield en la IED total, algo que ha modificado el paisaje industrial planetario

Entre 1990 y 1997, la IED brownfield —es decir, la IED en forma de fusiones y adquisiciones transfronterizas— equivalió al 31,5 por ciento del PIB mundial^[25]. El porcentaje se disparó al 57,7 por ciento entre 1998 y 2001, durante el *boom* a escala mundial de las fusiones y adquisiciones transfronterizas. Después de caer al 33,7 por ciento durante unos años, entre 2002 y 2004, volvió a subir al 44,7 por ciento entre 2005 y 2008. Aunque el porcentaje ha caído a su nivel más bajo de las últimas dos décadas (el 25,3 por ciento entre 2009 y 2012) tras la crisis financiera mundial de 2008, la tendencia general ha sido a un aumento de la IED brownfield en relación con la IED greenfield.

Este aumento de la IED brownfield está estrechamente vinculado a lo que el economista de Cambridge Peter Nolan denomina la «*revolución mundial de los negocios*»^[26]. En los últimos veinte años, de resultados de un intenso proceso de fusiones y adquisiciones transfronterizas, prácticamente todos los sectores han quedado bajo la égida de un pequeño número de megaempresas de alcance mundial. La industria aérea está dominada por dos, Boeing y Airbus, mientras que los analistas de la industria automotriz debaten la supervivencia a largo plazo de cualesquiera que no sean las seis marcas que dominan el mercado (Toyota, GM, Volkswagen, Renault-Nissan, Hyundai-Kia

y Ford), lo cual significa que ni siquiera están seguros de las posibilidades de empresas importantes como Peugeot-Citroën, Fiat-Chrysler y Honda.

Además, a través de lo que Nolan llama «efecto cascada», incluso muchas de las industrias dedicadas al suministro de componentes han quedado concentradas. Por ejemplo, la industria mundial de los motores de aviación está actualmente dominada por tres firmas (RollsRoyce, Pratt & Whitney y Fairfield, una filial de General Electric).

Inmigración y remesas

Fronteras abiertas... ¿excepto para la gente?

Los economistas que abogan por el libre mercado cantan loas a los beneficios de las fronteras abiertas. Argumentan que estas han permitido que las empresas accedan a las cosas más baratas del planeta y que hagan mejores ofertas a los consumidores. Las fronteras abiertas, sostienen, han aumentado la competencia entre los productores (de bienes materiales y servicios), al obligarlos a reducir los costes y/o mejorar sus tecnologías. Toda restricción al movimiento transfronterizo de cualquier objeto potencial de transacción económica —bienes, servicios, capital, lo que sea— sería perjudicial, afirman.

Pero existe una transacción económica a la que no aluden con el mismo énfasis: la *inmigración*, o el movimiento transfronterizo de personas. Muy pocos economistas partidarios del libre mercado defienden la libre inmigración con tanto fervor como el que ponen en la defensa del libre comercio^[27]. Muchos de ellos ni siquiera parecen darse cuenta de que son incoherentes al abogar por la libertad de movimientos de todo salvo de las personas. Otros eluden instintivamente el tema, porque en el fondo saben que la libre inmigración sería económicamente inviable y políticamente inaceptable.

La inmigración revela la naturaleza política y ética de los mercados

Lo que diferencia a la inmigración —es decir, el movimiento transfronterizo de personas con el fin de ofrecer servicios laborales— del movimiento transfronterizo de otras cosas (bienes, servicios financieros o capital) es que los servicios laborales no pueden ser importados sin trasladar físicamente a sus proveedores.

Cuando usted compra un iPad fabricado en China o un servicio de inversión bancaria británico, no necesita que el trabajador chino de la cadena de montaje o el banquero británico vayan a vivir a su país. En algunos casos, los trabajadores cruzan la frontera para ir a trabajar (por ejemplo, entre Estados Unidos y México), lo cual aumenta las «retribuciones de los empleados» asociadas a la partida de ingresos del saldo por cuenta corriente (véase *supra*). En general, sin embargo, cuando alguien va a trabajar a otro país debe permanecer en él, al menos por un tiempo.

Y cuando las personas se quedan en el país y empiezan a trabajar dentro de sus fronteras, hay que otorgarles algunos derechos mínimos, al menos en los países democráticos^[28]. No podemos pretender que a un trabajador que se ha mudado, por ejemplo, de la India a Suecia se le deba pagar un salario indio y solo deba tener los derechos laborales indios porque, bueno... porque es indio.

Pero ¿qué derechos habría que darles a los inmigrantes? Una vez admitidos, ¿deben tener la misma libertad para elegir la ocupación o deberían limitarse a un sector en particular o incluso a un patrón particular, como ocurre en muchos países receptores de inmigración? ¿Tendrían que pagar por algunos servicios sociales que son de acceso gratuito para los ciudadanos, como la educación y la sanidad⁽⁸⁷⁾? ¿Tendríamos que obligarlos a adoptar las normas culturales del país receptor (por ejemplo, prohibir el uso del hiyab)? Ninguna de estas preguntas tiene una respuesta fácil, sobre todo las que puede dar la economía neoclásica canónica. Las respuestas a estas preguntas requieren juicios políticos y éticos explícitos, lo cual demuestra una vez más que la economía no puede ser una «ciencia libre de valores».

La inmigración suele beneficiar a los países receptores

El consenso general es que la inmigración beneficia a los inmigrantes (a

menudo muchísimo, especialmente si se trasladan de un país pobre a otro rico). La opinión está más dividida en cuanto a los beneficios para el país receptor, pero la evidencia empírica sugiere que también sale beneficiado, aunque dentro de ciertos límites^[29].

Las personas suelen emigrar para suplir la falta de mano de obra (aunque definir eso no es tan fácil^[30]). Podría tratarse de subsanar una escasez de mano de obra generalizada, como fue el caso de los trabajadores turcos en Alemania Occidental en las décadas de 1960 y 1970, cuando el *Wirtschaftswunder* («milagro económico») generó una falta de mano de obra en todos los sectores. Sin embargo, la escasez se manifiesta más a menudo en segmentos particulares del mercado laboral, ya se trate de trabajos «3D» (*dirty, dangerous and demeaning*, «sucios, peligrosos y humillantes») o de empleos de alta cualificación en Silicon Valley. En resumidas cuentas, los inmigrantes se desplazan porque se los necesita.

En algunos países ricos, sobre todo en el Reino Unido (que no tiene un Estado del bienestar particularmente generoso de acuerdo con los estándares europeos), cunde el miedo al «turismo del bienestar», esto es, gente de países pobres que emigra para vivir a costa del Estado del bienestar del país receptor. Pero en la mayoría de esos países los inmigrantes pagan por término medio más impuestos de lo que reciben a cambio del Estado del bienestar. Esto se debe a que tienden a ser más jóvenes (y por lo tanto no utilizan mucho los servicios sanitarios y otros servicios sociales) y, gracias a las políticas migratorias que favorecen a los trabajadores especializados, tienden a estar mejor capacitados (y por lo tanto ganan más) que el trabajador medio autóctono^[31].

Los inmigrantes contribuyen a la diversidad cultural, que puede estimular a nativos e inmigrantes a ser más creativos y producir nuevas ideas, nuevas sensibilidades y nuevas formas de hacer las cosas. Esto es válido no solo para los países basados en la inmigración, como Estados Unidos, sino también para los países europeos que dependen menos de ella.

Algunos trabajadores autóctonos salen perdiendo aunque no mucho, y sus infortunios casi siempre son el resultado de estrategias empresariales y políticas económicas «erróneas», no de la llegada de los inmigrantes

El hecho de que la inmigración beneficie al país receptor no quiere decir que todos los ciudadanos de ese país salgan igualmente beneficiados. Los que se encuentran en la base de la pirámide laboral, no tienen destrezas especialmente valoradas y tienen que disputarse los puestos de trabajo con los inmigrantes pueden verse obligados a aceptar salarios más bajos, peores condiciones laborales y mayores posibilidades de desempleo. Aun así, los estudios muestran que en realidad no es tanto lo que pierden^[32].

Sobre todo en épocas de dificultades económicas, como la década de 1930 o los tiempos que corren, los trabajadores autóctonos despedidos, manipulados por políticos populistas de derecha, llegan al convencimiento de que los inmigrantes tienen la culpa de todos los males que los afligen. Pero las principales causas del estancamiento salarial y la degradación en las condiciones laborales hay que buscarlas en el ámbito de las estrategias empresariales y la política económica del gobierno: la «maximización del valor de los accionistas» impulsada por las corporaciones, que exige exprimir a los trabajadores, las malas políticas macroeconómicas que generan niveles de desempleo innecesarios, los programas de formación inadecuados que merman la competitividad de los trabajadores autóctonos, etcétera. Por desgracia, la incapacidad y la falta de voluntad de los políticos para superar esos problemas estructurales subyacentes han creado un caldo de cultivo para el ascenso de partidos contrarios a los inmigrantes en muchos países ricos.

«Fuga de cerebros» y «ganancia de cerebros»: el impacto sobre los países emisores

Los países con un saldo migratorio negativo pierden trabajadores. Esto puede ser bueno si el país emisor tiene una elevada tasa de desempleo y los que emigran son trabajadores no especializados en paro. Sin embargo, a esos trabajadores generalmente les resulta difícil emigrar, porque los países receptores quieren gente cualificada y porque emigrar cuesta un dinero que esos trabajadores no tienen (por ejemplo, para buscar trabajo, pagar las instancias de solicitud, los pasajes aéreos, etcétera). Por lo tanto, a menudo emigran las personas «equivocadas», los trabajadores especializados. Esto se conoce como *fuga de cerebros*.

Algunos de esos trabajadores especializados pueden incorporar todavía más destrezas laborales en su país de destino y, a la postre, quizá regresar a su país de origen y enseñárselas a otros. Esto recibe el nombre de *captación de cerebros*, pero las evidencias al respecto son limitadas.

Las remesas son la principal vía de canalización que afecta al país emisor de inmigrantes

Las remesas son la vía de canalización que más afecta al país emisor de inmigrantes. Las remesas tienen impactos complejos sobre el país receptor^[33].

Un elevado porcentaje (60-85 por ciento) de las remesas se destinan a gastos domésticos cotidianos, algo que indudablemente mejora el nivel de vida material de los receptores. Lo que no se consume puede ser invertido en pequeños negocios regentados por las familias que reciben las remesas, lo que genera más renta. En países como México, las remesas también se canalizan hacia inversiones públicas de ámbito local a través de las llamadas «asociaciones urbanas» (clínicas, escuelas, irrigación, etcétera^[34]).

Al contar con ingresos más elevados, los miembros de las familias receptoras ya no tienen que trabajar tanto como antes. Esto a menudo conlleva una reducción del trabajo infantil, así como de la mortalidad infantil, ya que la familia da prioridad a las madres de niños pequeños para reducir el trabajo fuera del hogar.

Por último, aunque no por ello menos importante, para obtener las remesas también se pagan costes humanos negativos. La emigración casi siempre rompe familias y deja a los niños al cuidado de otros, a menudo para que sus madres trabajen como niñeras y empleadas del hogar en otro país. Es probable que las remesas, por suculentas que sean, jamás logren compensar los costes incalculables de este sufrimiento.

LAS CIFRAS DE LA VIDA REAL

La emigración a los países ricos ha aumentado en las últimas dos décadas, pero no tanto como piensa la gente

Al leer los diarios más populares de los países ricos y observar el reciente

éxito de los partidos contrarios a la inmigración en algunos países europeos (especialmente en Francia, Holanda, Suecia y Finlandia), cabría tener la impresión de que esos países han experimentado una llegada masiva de inmigrantes en los últimos tiempos.

Sin embargo, el aumento de la emigración a los países ricos no ha sido tan espectacular. Entre 1990 y 2010, la cantidad de inmigrantes residentes en esos países pasó de 88 a 145 millones de personas. En términos porcentuales, esto significa que el número de inmigrantes en los países ricos aumentó del 7,8 por ciento de la población en 1990 al 11,4 por ciento en 2010^[35]. Es un aumento sustancial, pero no el seísmo demográfico que a veces se nos vende.

Un tercio de los inmigrantes residen en países en desarrollo

La emigración no se da exclusivamente de países en desarrollo a países ricos. Hay un gran flujo migratorio entre países en desarrollo, generalmente de los más pobres a los más ricos, pero también entre países vecinos debido a desastres naturales o conflictos armados.

En 2010 había 214 millones de inmigrantes en todo el mundo; 145 millones vivían en los países ricos y el resto (69 millones de personas) residían en países en desarrollo, lo cual significa que aproximadamente un tercio de los inmigrantes del mundo viven en países en desarrollo.

El número de inmigrantes como porcentaje de la población mundial ha aumentado muy poco en los últimos veinte años

En realidad, el porcentaje de inmigrantes en la población del mundo en desarrollo experimentó un descenso en las dos últimas décadas. Cayó del 1,6 por ciento en 1990 al 1,2 por ciento en 2010.

Dado que la población del mundo en desarrollo es casi 4,5 veces más numerosa que la del mundo rico (5600 millones frente a 1290 millones de personas), esto casi compensó el aumento del número de inmigrantes en el mundo rico que analizamos antes. A escala mundial, la proporción de inmigrantes había quedado prácticamente estancada; había aumentado del 3 por ciento en 1990 al 3,1 por ciento en 2010.

Las remesas han aumentado de manera espectacular en la década pasada

Las remesas han venido aumentando de manera impresionante desde comienzos de la década de 2000. Como mencioné antes, superan los 300 000 millones de dólares, una cifra que triplica el monto de la ayuda exterior que los países ricos conceden a los países en desarrollo (alrededor de 100 000 millones).

En términos absolutos, el mayor receptor de remesas en 2010 fue la India (54 000 millones de dólares^[36]), seguida de cerca por China (52 300 millones). México (22 100 millones) y Filipinas (21 400 millones) ocuparon, a bastante mayor distancia, el tercer y cuarto puestos. Otros países en desarrollo con grandes remesas fueron Nigeria, Egipto y Bangladesh. Asimismo, algunos países desarrollados —Francia, Alemania, España y Bélgica— también recibieron remesas elevadas.

La importancia de las remesas se percibe con mayor claridad cuando las analizamos como porcentaje sobre el PIB del país y no como cantidades absolutas. Aunque son las más altas del mundo en términos absolutos, las de la India solo equivalen al 3,2 por ciento de su PIB. En algunos países, las remesas podrían ser gigantescas como porcentaje del PIB. En 2010, Tayikistán encabezó el ránking mundial con remesas equivalentes al 41 por ciento de su PIB. Lesotho, con el 28 por ciento, ocupó un lejano segundo puesto. Las remesas de la República de Kirguistán, Moldavia, Líbano y unos pocos países más fueron equivalentes o superiores al 20 por ciento del PIB.

Las remesas elevadas pueden afectar seriamente al país receptor, en un sentido tanto positivo como negativo

Cuando las remesas son tan altas pueden afectar seriamente al país receptor, en un sentido tanto positivo como negativo.

Como factor positivo, un aumento de los recursos financieros equivalente al 20 por ciento del PIB incentivaría en gran medida el consumo y la inversión. Las remesas a gran escala también han servido de amortiguadores en muchos países. Después de un desastre natural (por ejemplo, el terremoto en Haití), una crisis financiera (por ejemplo, los países del Sudeste Asiático en 1997) o una guerra civil (Sierra Leona, Líbano) las remesas aumentan, en parte porque

emigra más gente, pero también porque los trabajadores que ya han emigrado envían más dinero para ayudar a sus familiares y amigos en tiempos de mayor necesidad.

Como factor negativo, las remesas altas han alimentado burbujas financieras, como en el famoso caso de la estafa piramidal que vivió Albania en 1995-1996, y que acabó estallando en 1997. Un flujo repentino y cuantioso de divisas en forma de remesas también puede debilitar la competitividad exportadora del país receptor al aumentar abruptamente el valor de su moneda, haciendo que sus exportaciones sean relativamente más caras para el resto de los países.

Conclusiones: ¿el mejor de los mundos posibles?

El velozmente cambiante panorama internacional de los últimos treinta años ha afectado mucho, y de muchas maneras, a las economías nacionales. Los crecientes flujos transfronterizos de bienes, servicios, capital y tecnologías han modificado la manera en que los países organizan su producción, obtienen divisas para importar lo que necesitan y realizan y reciben inversiones materiales y financieras. El aumento del movimiento transfronterizo de personas ha sido, de lejos, muy inferior a los incrementos registrados en otras esferas, pero también ha afectado significativamente a un gran número de países; ha causado tensiones entre los inmigrantes y los «autóctonos» (en los países receptores) o creado grandes flujos de remesas que han modificado de raíz las pautas de consumo, inversión y producción (en los países emisores).

Estos cambios, a menudo sintetizados por el término «proceso de globalización», han sido el rasgo característico de nuestra época. En los últimos veinte años, las élites triunfantes del mundo de los negocios, los modernos gurúes de la gestión, los políticos que gobiernan países ricos y los astutos economistas que los respaldan han afirmado que este proceso es inevitable e imposible de detener. Aduciendo que es fruto del progreso tecnológico, critican y tildan de retrógrado a cualquiera que intente revertirlo o modificarlo en algún aspecto. La crisis financiera mundial de 2008 socavó en cierto modo la confianza con que estas personas defendían su postura, pero

el pensamiento subyacente todavía domina nuestro mundo: el proteccionismo siempre es malo; el libre flujo de capitales asegurará que las empresas y los países mejor gestionados ganen dinero; hay que recibir con los brazos abiertos a las transnacionales, etcétera, etcétera.

Sin embargo, la globalización no es una consecuencia inevitable del progreso tecnológico. Durante la Edad Dorada del capitalismo (1945-1973), la economía mundial estaba mucho menos globalizada que su homóloga de la Edad Dorada liberal (1870-1913), y ello a pesar de tener tecnologías de transporte y comunicación mucho más avanzadas que los barcos de vapor y la telegrafía por cable (ni siquiera inalámbrica) del primer período. El mundo se ha globalizado tanto en los últimos tres decenios solo porque los gobiernos poderosos y las élites empresariales del mundo rico decidieron que así fuera.

La globalización tampoco ha creado «el mejor de los mundos posibles», por utilizar la expresión acuñada por Voltaire en su novela *Cándido*, como pretenden y sostienen sus adalides. En los últimos tres decenios de hiperglobalización, el crecimiento económico se ha ralentizado, la desigualdad ha aumentado y las crisis financieras se han vuelto mucho más frecuentes en la mayoría de los países.

Con todo esto no pretendo decir que la integración económica internacional sea nociva ni que los países deban minimizar su interacción con el mundo exterior. Por el contrario, necesitan participar activamente en la economía mundial si quieren mantener un nivel de vida decente. En cuanto a los países en desarrollo, la interacción con la economía internacional es esencial para su desarrollo a largo plazo. Nuestra prosperidad depende absolutamente de un considerable grado de integración económica internacional.

Sin embargo, esto no significa que todas las formas y todos los grados de integración económica internacional sean deseables. Dónde y cuándo debe abrirse un país, y por lo tanto qué grado de integración internacional debería tener y en qué ámbitos, dependerá de sus objetivos y capacidades a largo plazo: el proteccionismo puede ser bueno si se aplica de manera correcta y al sector correcto; la misma regulación de la IED puede ser buena para algunos países y mala para otros; algunos flujos financieros transfronterizos son esenciales, pero muchísimos otros pueden ser nocivos; la inmigración puede

beneficiar o no tanto a los países emisores como a los países receptores, dependiendo de cómo sea gestionada. A menos que reconozcamos estos aspectos cruciales, no podremos cosechar los beneficios que la integración económica internacional puede prodigarnos.

Otras lecturas

- H.-J. Chang, *Bad Samaritans: Rich Nations, Poor Policies and the Threat to the Developing World*, Londres, Random House, 2007. [Hay trad. cast.: *¿Qué fue del buen samaritano? Naciones ricas, políticas pobres*, Barcelona, Intermón Oxfam, 2008].
- P. Hirst, G. Thompson y S. Bromley, *Globalization in Question*, 3.^a ed., Cambridge, Polity, 2009.
- R. Kozul-Wright y P. Rayment, *The Resistible Rise of Market Fundamentalism: Rethinking Development Policy in an Unbalanced World*, Londres, Zed Books y Third World Network, 2007.
- W. Milberg y D. Winkler, *Outsourcing Economics: Global Value Chains in Capitalist Development*, Cambridge y Nueva York, Cambridge University Press, 2013.
- D. Rodrik, *The Globalization Paradox*, Oxford, Oxford University Press, 2011. [Hay trad. cast.: *La paradoja de la globalización. La democracia y el futuro de la economía mundial*, Barcelona, Antoni Bosch, 2011].
- J. Stiglitz, *Making Globalization Work*, Londres y Nueva York, W. W. Norton and Co., 2006. [Hay trad. cast.: *Cómo hacer que funcione la globalización*, Madrid, Taurus, 2006].
- M. Wolf, *Why Globalization Works*, New Haven y Londres, Yale University Press, 2004.

EPÍLOGO

¿Y ahora qué?

¿CÓMO PODEMOS USAR LA ECONOMÍA PARA MEJORAR
NUESTRA ECONOMÍA?

Siempre parece imposible hasta que se hace.

NELSON MANDELA

¿Cómo «usar» la economía?

Mi ambición con este libro ha sido mostrarle al lector cómo pensar, no decirle qué pensar, sobre la economía. Hemos tratado muchos temas y no espero que mis lectores los recuerden todos, ni siquiera la mayoría de ellos, pero es conveniente tener presentes unos pocos aspectos importantes al «usar» la economía (después de todo, este es un manual de uso).

Cui bono? La economía como argumento político

La economía es un argumento político. No es, y nunca podrá ser, una ciencia. En la economía no existen verdades objetivas que puedan ser establecidas independientemente de los juicios políticos y a menudo morales. Por lo tanto, ante un argumento económico, debemos plantearnos la vieja pregunta «cui bono?» («¿quién se beneficia?»), formulada por el estadista y orador romano Marco Tulio Cicerón.

A veces, resulta fácil advertir la naturaleza política de un argumento económico porque se basa en supuestos cuestionables que favorecen descaradamente a ciertos grupos. El argumento de la filtración descendente, por ejemplo, depende en gran medida del supuesto de que, cuando se les concede una porción más grande de la producción nacional, los ricos la utilizan para realizar más inversiones... supuesto que jamás ha sido corroborado por la realidad.

En otras situaciones, un argumento puede favorecer involuntariamente a ciertas personas. Por ejemplo, puede parecer que un argumento que recurre al óptimo de Pareto no favorece a nadie, puesto que sostiene que un cambio constituye una mejora social solo cuando mejora la situación de algunas personas sin empeorar la de nadie y, por lo tanto, no permite que ni una sola persona se sacrifique por el resto de la sociedad. No obstante, implícitamente favorece a quienes más se benefician del *statu quo*, ya que el óptimo de Pareto les permite impedir cualquier cambio del *statu quo* que pueda perjudicarlos.

Los juicios éticos y políticos están presentes incluso en las prácticas

aparentemente «libres de valores», como por ejemplo definir las fronteras del mercado. Decidir qué pertenece al ámbito del mercado es un ejercicio intensamente político. Una vez que podemos introducir algo (el agua, por ejemplo) en el ámbito del mercado, podemos aplicar la regla «un dólar = un voto» a las decisiones que le competen, haciendo que sea más fácil que los ricos influyan sobre el resultado. A la inversa, si podemos retirar algo del ámbito del mercado (por ejemplo, el trabajo infantil), será imposible propiciar su uso valiéndose del poder del dinero.

Decir que la economía es un argumento político no significa que «todo vale» —algunas teorías son mejores que otras dependiendo de cada situación—, sino que jamás deben dar crédito a un economista que afirme ofrecer un análisis «científico» libre de valores.

No sea como el «hombre (o la mujer) del martillo»: existen numerosas maneras de «hacer» economía, y cada una tiene sus puntos fuertes y sus puntos débiles

Como ya hemos visto, no existe una única manera correcta de «hacer» economía, más allá de lo que digan la mayoría de los economistas. Si bien el enfoque neoclásico ha dominado en las décadas recientes, existen por lo menos nueve escuelas de economía diferentes, cada una con sus puntos fuertes y sus puntos débiles.

La realidad económica es compleja, y es imposible analizarla a partir de una sola teoría. Las diversas teorías económicas conceptualizan las unidades económicas básicas de distintas maneras (por ejemplo, individuos frente a clases), plantean preguntas diferentes (por ejemplo, cómo maximizar la eficiencia en la utilización de los recursos dados frente a cómo aumentar nuestras capacidades para producir esos recursos a largo plazo) e intentan responderlas mediante diferentes herramientas analíticas (por ejemplo, hiperracionalidad frente a racionalidad acotada).

Como dice el dicho, «al que solo tiene un martillo, todo le parecen clavos». Si analiza un problema desde el punto de vista de una teoría particular, acabará formulando solo ciertas preguntas y respondiéndolas de determinadas maneras. Puede tener la suerte de que el problema que desea

analizar sea un «clavo» del que pueda dar cuenta con su «martillo», pero la mayoría de las veces necesitará un arsenal de herramientas más completo.

Todos tenemos una teoría favorita, es inevitable. No tiene nada de malo utilizar más una o dos de ellas que las otras; todos lo hacemos. Pero, por favor, no sea como el «hombre (o la mujer) del martillo», a menos que desconozca que existen otras herramientas disponibles. Siguiendo con la analogía, mejor utilice una navaja del ejército suizo, que incluye diferentes herramientas para diferentes tipos de tareas.

«Todo lo que es factual ya es una teoría»: los hechos, incluso las cifras, en última instancia no son objetivos

Johann Wolfgang von Goethe, el escritor (*Fausto*) y científico (*Teoría de los colores*) alemán, dijo en cierta ocasión que «todo lo que es factual ya es una teoría»^[1]. Es algo que debemos tener en cuenta al analizar «hechos» económicos.

Muchos dan por sentado que las cifras son claras y objetivas, pero cada una de ellas ha sido elaborada en función de una teoría. Sin ir tan lejos como Benjamin Disraeli, el antiguo primer ministro británico, cuando afirmó medio en broma que «existen las mentiras, las malditas mentiras y las estadísticas», sostengo que las cifras en economía son invariablemente el resultado de intentos de medir conceptos cuyas definiciones a menudo son extremadamente polémicas o al menos debatibles^[2].

No se trata de una mera objeción académica. La manera de confeccionar los indicadores económicos tiene grandes consecuencias para la organización de la economía, el tipo de políticas que se aplican y, en última instancia, el estilo de vida que se lleva.

Esto es válido incluso en el caso de las cifras más básicas que damos por sentadas, como el PIB o la tasa de desempleo. La exclusión del PIB del trabajo doméstico y el cuidado no remunerado de personas ha llevado inevitablemente a infravalorar ese tipo de empleos. El hecho de que el PIB no incluya los bienes posicionales ha orientado el consumo en la dirección equivocada y lo ha convertido en una medida poco fiable del nivel de vida de los países ricos, donde esos bienes son más importantes (véase el capítulo 6).

La definición usual del desempleo subestima su verdadero alcance al excluir a los trabajadores desalentados de los países ricos y a los subempleados de los países pobres (véase el capítulo 10). Naturalmente, quienes planifican las políticas casi nunca tienen en cuenta estos tipos de falta de trabajo.

Esto no equivale a decir que en economía las cifras sean por completo inútiles o incluso necesariamente engañosas. Necesitamos de ellas para poder captar la magnitud de nuestro mundo económico y observar sus cambios; simplemente, no debemos aceptarlas sin más.

La economía es mucho más que el mercado: la necesidad de pensar sobre la producción y el trabajo

En nuestros días la economía se centra en el mercado. La mayoría de los economistas actuales apoyan la escuela neoclásica, que concibe la economía como una red de relaciones comerciales; los individuos compran diversos productos a numerosas empresas y venden sus servicios laborales a una de ellas, mientras que las empresas les compran y les venden a numerosos individuos y a otras compañías. Pero no debemos equiparar la economía con el mercado. Este constituye solo uno entre los muchos modos diferentes de organizar la economía; de hecho, representa apenas una pequeña parte de la economía moderna. Numerosas actividades económicas se organizan mediante directivas internas dentro de las empresas, mientras que el gobierno influye en amplios sectores de la economía (e incluso los controla). Los gobiernos —y también, cada vez más, organismos económicos internacionales como la OMC— trazan además las fronteras de los mercados y establecen sus reglas de conducta. Herbert Simon, el fundador de la escuela conductista, calculó que en Estados Unidos solo se organizaban a través del mercado un 20 por ciento de las actividades económicas.

La focalización en el mercado ha propiciado que la mayoría de los economistas no presten atención a ámbitos cruciales de nuestra vida económica, con importantes consecuencias negativas para nuestro bienestar. El descuido de la producción a expensas del comercio ha hecho que los planificadores políticos de muchos países acepten con excesiva complacencia el declive de sus industrias manufactureras. Ver a los individuos como

consumidores en vez de como productores ha llevado a desatender cuestiones esenciales como la calidad del trabajo (por ejemplo, cuán interesante es, cuán seguro, cuán estresante e incluso cuán opresivo) y el equilibrio entre la vida privada y el trabajo. El descuido de estos aspectos de la vida económica explica en parte por qué la mayoría de las personas de los países ricos no se sienten más plenas a pesar de consumir más bienes materiales y servicios que nunca.

La economía es mucho más que el mercado. No podremos construir una buena economía —o una buena sociedad— a menos que consideremos la vasta extensión existente más allá del mercado.

¿Entonces qué? La economía es demasiado importante para dejarla en manos de economistas profesionales

Todo esto suena muy bien, podrían apuntar, pero ¿y entonces qué? Sería perfectamente razonable que dijeran: «Soy un simple consumidor de información producida por economistas profesionales, así que ¿qué se supone que debo hacer con este nuevo conocimiento?».

En realidad es mucho lo que pueden —y deberían— hacer con él. Me limitaré a mencionar solo las tres cosas más importantes.

«Un experto es alguien que no quiere aprender nada nuevo»: cómo no dejarse «usar» por los economistas

Harry S. Truman, con la sensatez que lo caracterizaba, dijo en cierta ocasión: «Un experto es alguien que no quiere aprender nada nuevo, porque entonces dejaría de ser un experto».

El conocimiento especializado es absolutamente necesario, pero, por definición, un experto conoce bien solo un campo limitado y no podemos esperar que emita juicios sólidos sobre temas que abarquen más de un ámbito de la vida (es decir, la mayoría de los temas), sopesando por igual las distintas necesidades humanas, las restricciones materiales y los valores éticos. La posesión de un conocimiento especializado a veces puede producir

estrechez de miras. Esta dosis de escepticismo hacia dicho conocimiento debería aplicarse a todas las esferas de la vida, no solamente a la economía. Aun así, es especialmente importante en el terreno de la economía, un argumento político a menudo presentado como ciencia.

Deberían estar dispuestos a cuestionar a los economistas profesionales (sí, también a mí), que no tienen el monopolio de la verdad, ni siquiera en las cuestiones económicas (por no hablar de «todo»). Para empezar, la mayor parte del tiempo ni siquiera logran ponerse de acuerdo, y con bastante frecuencia tienen puntos de vista parciales y distorsionados; como todas las demás profesiones, la de economista es víctima de lo que los franceses llaman *déformation professionnelle*. Puede darse el caso de que personas que no sean economistas profesionales tengan opiniones sensatas sobre cuestiones económicas, basadas en algún conocimiento de las teorías económicas clave y en la apreciación de los supuestos políticos, éticos y económicos subyacentes. Muchas veces, sus juicios pueden ser incluso mejores que los de los economistas profesionales, dado que pueden estar más anclados a la realidad y ser menos estrechos de miras. La economía es demasiado importante para dejarla exclusivamente en manos de los economistas profesionales.

Iré un paso más allá y afirmaré que la voluntad de poner en tela de juicio a los economistas profesionales —y a otros expertos— debería ser un pilar de la democracia. Si lo pensamos un poco, ¿qué sentido tiene vivir en democracia si lo único que debemos hacer es prestar atención a los expertos? A menos que queramos sociedades gobernadas por un cuerpo de expertos autodesignados, todos tendremos que aprender algo de economía y cuestionar a los economistas profesionales.

«Audite et alteram partem» («Escucha incluso a la otra parte»): la necesidad de ser humilde y tener una mente abierta

En las paredes del ayuntamiento de Gouda, Holanda, está inscrita la máxima en latín «Audite et alteram partem» («Escucha incluso a la otra parte»^[3]). Esa es la actitud que deberíamos tener al debatir sobre cuestiones económicas. Dada la complejidad del mundo y la naturaleza necesariamente parcial de todas las teorías económicas, deberíamos ser humildes respecto de la validez

de nuestra teoría favorita y mantener la mente abierta. Esto no significa que no debamos tener una opinión formada; es preciso que la tengamos, y ojalá sea fuerte, pero eso no equivale a creer que es correcta en un sentido absoluto.

He señalado que siempre hay algo que aprender de las diferentes escuelas económicas, desde la marxista en la izquierda hasta la austríaca en la derecha del espectro ideológico. De hecho, a lo largo de la historia ha habido demasiadas vidas arruinadas por gente excesivamente convencida de sus opiniones, desde los jemes rojos en la izquierda hasta el fundamentalismo neoliberal en la derecha.

«Pesimismo del intelecto, optimismo de la voluntad»: los cambios son difíciles de conseguir, pero incluso los más grandes son posibles si uno se esfuerza lo suficiente y durante el tiempo que sea necesario

A lo largo de este libro hemos visto cuán difícil es cambiar la realidad económica, ya se trate de los bajos salarios en los países pobres, los paraísos fiscales al servicio de los superricos, el poder empresarial excesivo o la apabullante complejidad del sistema financiero. De hecho, la dificultad de alterar el *statu quo*, aun cuando la mayoría de las personas concuerden en que solo sirve a los intereses de una pequeñísima minoría, no ha sido puesta nunca tan de relieve como en la limitada reforma de las actuales políticas económicas neoliberales (y de las teorías que las sustentan), ni siquiera después de que la crisis financiera mundial de 2008 mostrara fehacientemente sus limitaciones.

A veces, la dificultad obedece a los intentos contumaces de aquellos que, beneficiados por la situación actual, defienden su posición mediante el cabildeo, la propaganda mediática, el soborno e incluso la violencia. Sin embargo, el *statu quo* a menudo sale bien parado de cualquier ataque incluso sin necesidad de que algunos «se comporten mal». La regla del mercado «un dólar, un voto» restringe drásticamente la capacidad de los que menos dinero tienen de rechazar las opciones indeseables que les ofrece la distribución subyacente de la renta y la riqueza (recuerde el lector mis críticas a Paul Krugman sobre los bajos salarios en el capítulo 4). Además, podemos ser receptivos a creencias que van en contra de nuestros propios intereses (la

«falsa conciencia» del capítulo 5). Esta tendencia lleva a muchos perdedores del sistema actual a defenderlo; algunos de ustedes probablemente habrán visto a los jubilados estadounidenses protestando contra el «Obamacare» con pancartas que rezan, por ejemplo: «No queremos que el gobierno se entrometa en nuestro Medicare», cuando resulta que el Medicare es —por decirlo con la mayor delicadeza posible— un programa gestionado y financiado por el gobierno.

Reconocer las dificultades que conlleva cambiar el *statu quo* económico no debería inducirnos a no dar batalla por crear una economía más dinámica, más estable, más equitativa y más sostenible desde el punto de vista ambiental que la economía de los tres últimos decenios. Los cambios son difíciles, sí, pero a largo plazo, cuando mucha más gente pelea por ellos, ocurren muchas cosas «imposibles». Basta recordar que hace doscientos años muchos estadounidenses pensaban que pedir la abolición de la esclavitud era totalmente descabellado; cien años atrás, el gobierno británico encarcelaba a las sufragistas, y cincuenta años atrás, la mayoría de los padres fundadores de las naciones hoy en vías de desarrollo eran perseguidos por los británicos y franceses, que los tildaban de «terroristas».

Como afirmó el marxista italiano Antonio Gramsci, debemos cultivar el pesimismo del intelecto y el optimismo de la voluntad.

Pensamientos finales: es más fácil de lo que pensamos

La crisis financiera mundial de 2008 constituyó una dura advertencia de que no podemos dejar nuestra economía en manos de los economistas profesionales y otros «tecnócratas». Todos tendríamos que involucrarnos en su gestión como ciudadanos económicos activos.

Por supuesto, una cosa es «deber» y otra cosa es «poder». Muchos estamos demasiado exhaustos físicamente debido a la lucha diaria por la existencia y mentalmente inmersos en nuestros asuntos personales y económicos. La perspectiva de realizar las inversiones necesarias para ser un ciudadano económico activo —aprender economía y prestar atención a lo que ocurre en la actividad económica— puede parecer amenazante.

Sin embargo, estas inversiones están en realidad al alcance de su mano. La economía es mucho más accesible de lo que numerosos economistas le harán creer. Una vez obtenida cierta comprensión básica del funcionamiento de la economía, seguir su evolución resulta mucho menos exigente en términos de tiempo y atención. Como tantas otras cosas en la vida —aprender a ir en bicicleta, aprender un nuevo idioma o aprender a usar una nueva tableta—, ser un ciudadano económico activo se vuelve más fácil con el paso del tiempo, una vez superadas las dificultades iniciales y manteniendo la práctica.

Vale la pena intentarlo.



Ha-Joon Chang. Nacido en Corea del Sur, es especialista en economía del desarrollo y profesor en la Universidad de Cambridge. En 2005, Chang obtuvo el premio Wassily Leontief por extender las fronteras del pensamiento económico. Entre otros libros, es autor de *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective* (2002), que ganó en 2003 el premio Gunnar Myrdal, y del *bestseller* *23 cosas que no te cuentan sobre el capitalismo* (2011). En 2014 fue elegido una de las diez personas más influyentes del mundo por la revista Time.

Notas

PRÓLOGO. ¿POR QUÉ TOMARSE LA MOLESTIA?: ¿POR QUÉ ES NECESARIO APRENDER ECONOMÍA?

[1] Estas son las primeras frases de su artículo «The macroeconomist as scientist and engineer», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 20, n.º 4 (2006). <<

[2] Para una perspectiva similar, véase el artículo «Is economics a science?», de Robert Shiller, uno de los premios Nobel de Economía de 2013. El artículo está disponible en <http://www.theguardian.com/business/economics-blog/2013/nov/06/is-economics-a-science-robert-shiller>. <<

1. LA VIDA, EL UNIVERSO Y TODO LO DEMÁS: ¿QUÉ ES LA ECONOMÍA?

[1] R. Lucas, «Macroeconomic priorities», *American Economic Review*, vol. 93, n.º 1 (2003). Este fue su discurso como presidente ante la Asociación Económica Estadounidense. <<

[2] Felix Martin ofrece una explicación brillante en su libro *Money: The Unauthorized Biography*, Londres, The Bodley Head, 2013. <<

[3] Muchos de esos servicios también implican el consumo de cosas materiales —por ejemplo, la comida en un restaurante—, pero se consideran servicios porque estamos comprando, además, la preparación de los alimentos y el servicio de mesa. <<

2. DEL ALFILER AL PIN: CAPITALISMO EN 1776 Y 2014

[1] Antes de Smith hubo otros economistas, como los pensadores del Renacimiento italiano, los fisiócratas franceses y los «mercantilistas»; me ocuparé de algunos de ellos en el cap. 4. <<

[2] Clifford Pratten, «The Manufacture of pins», *Journal of Economic Literature*, vol. 18 (marzo de 1980), p. 94. Pratten dice que la cifra correspondía a la más eficiente de las dos fábricas de la época. La menos eficiente producía alrededor de 480 000 alfileres al día por trabajador. <<

[3] Incluso en los países más industrializados, como Gran Bretaña y Holanda, más del 40 por ciento de las personas trabajaban en la agricultura. En el resto de los países de Europa occidental el porcentaje superaba el 50 por ciento, y en algunos llegaba incluso al 80 por ciento. <<

[4] Daniel Defoe, *A Tour Through the Whole Island of Great Britain*, Harmondsworth, Penguin, 1978, p. 86. <<

[5] Dependiendo del país, ese 60-80 por ciento que trabaja para capitalistas lo hace para *pequeñas y medianas empresas* (pymes), que emplean a menos de cien personas. Las pymes son, por definición, aquellas empresas que dan empleo a menos de 250 personas en la Unión Europea y a menos de 500 en Estados Unidos. <<

[6] En aquella época Londres era la ciudad más grande de Europa y la segunda más grande del mundo después de Beijing, que tenía más de 1 100 000 habitantes. Tras la reciente pérdida de las colonias norteamericanas, los territorios coloniales de Gran Bretaña en la época en que se publicó *La riqueza de las naciones* incluían (partes de) la India, Canadá, Irlanda y aproximadamente una docena y media de islas en el Caribe. <<

[7] La información del resto del apartado procede de H.-J. Chang, *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*, Londres, Anthem Press, 2002, pp. 93-99, a menos que se especifique lo contrario. <<

[8] Toda la información sobre los billetes del Banco de Inglaterra procede de su [página web](http://www.bankofengland.co.uk/banknotes/Pages/about/history.aspx). Véase [<http://www.bankofengland.co.uk/banknotes/Pages/about/history.aspx>](http://www.bankofengland.co.uk/banknotes/Pages/about/history.aspx). <<

3. ¿CÓMO LLEGAMOS HASTA AQUÍ?: UNA BREVE HISTORIA DEL CAPITALISMO

[1] A. Maddison, *Contours of the World Economy, 1-2030 AD*, Oxford, Oxford University Press, 2007, p. 71, tabla 2.2. Las cifras de crecimiento histórico a largo plazo mencionadas en los párrafos siguientes también proceden de la misma fuente. <<

[2] La producción de textiles de algodón en Gran Bretaña creció a razón del 1,4 por ciento anual entre 1700 y 1760, pero lo hizo al 7,7 por ciento anual entre 1770 y 1801. Sobre todo entre 1780 y 1790, la tasa de crecimiento fue del 12,8 por ciento anual (elevada incluso para lo que es habitual hoy en día, pero asombrosa para aquella época). La industria del hierro aumentó su producción a razón del 5 por ciento anual entre 1770 y 1801. Estas cifras proceden de N. Crafts, *British Economic Growth during the Industrial Revolution*, Oxford, Clarendon Press, 1995, p. 23, tabla 2.4. <<

[3] Véase J. Hobson, *The Eastern Origins of Western Civilization*, Cambridge, Cambridge University Press, 2004, para más información sobre cómo los primeros desarrollos científicos y tecnológicos occidentales se basaron ampliamente en los mundos árabe, indio y chino. <<

[4] Consúltense un análisis autorizado y equilibrado sobre el tema en P. Bairoch, *Economics and World History: Myths and Paradoxes*, Nueva York y Londres, Harvester Wheatsheaf, 1993, caps. 5-8. <<

[5] B. Hartmann y J. Boyce, *Needless Hunger*, San Francisco, Institute for Food and Development Policy, 1982, p. 12. <<

[6] A diferencia de las revoluciones políticas, como la Revolución francesa o la Revolución rusa, las revoluciones económicas no tienen fechas claras de comienzo y fin. Para algunos, la revolución industrial tuvo lugar entre 1750 y 1850; para otros fue mucho más corta, desde 1820 hasta 1870. <<

[7] R. Heilbroner y W. Milberg, *The Making of Economic Society*, 13.^a ed., Boston, Pearson, 2012, p. 62. <<

[8] N. Crafts, «Some dimensions of the “quality of life” during the British industrial revolution», *Economic History Review*, vol. 50, n.º 4 (noviembre de 1997), p. 623, tabla 1 (para la cifra de 1800), y p. 628, tabla 3 (para la cifra de 1860). <<

[9] Véanse Chang, *Kicking Away the Ladder*, y H.-J. Chang, *Bad Samaritans: Rich Nations, Poor Policies and the Threat to the Developing World*, Londres, Random House, 2007, para mayor información al respecto. <<

[10] La denominación oficial del cargo de Walpole era *chief minister* («ministro en jefe»), pero nos tomamos la libertad de llamarlo el «primer primer ministro». Fue el primer jefe de gobierno británico que controló todos los ministerios; antes de Walpole había dos o incluso tres jefes de gobierno conjuntos. Walpole también fue el primero en establecer su residencia (en 1735) en el número 10 de Downing Street, la famosa residencia oficial de los primeros ministros británicos. <<

[11] A través de la disposición denominada «extraterritorialidad», estos tratados también privaban a los países más débiles de la capacidad de juzgar a ciudadanos extranjeros por crímenes cometidos en sus territorios. Otros tratados desiguales exigían que los países más débiles cedieran o «arrendaran» partes de sus territorios; China le cedió a Gran Bretaña la isla de Hong Kong en 1842 y Kowloon en 1860, mientras que Gran Bretaña «arrendó» los llamados Nuevos Territorios de Hong Kong por noventa y nueve años en 1898. Los tratados desiguales también obligaban al país más débil a venderles a los extranjeros los derechos de explotación de los recursos naturales (por ejemplo, los minerales o los recursos forestales) a precios ínfimos. <<

[¹²] A. Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Oxford, Clarendon Press, 1976, p. 181. [Hay trad. cast.: *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, Madrid, Tecnos, 2009].

<<

[13] Alemania se apoderó de Tanzania, Namibia, Ruanda, Burundi, Togo y otros territorios, aunque muchos fueron posteriormente entregados a los vencedores de la Primera Guerra Mundial. Estados Unidos se quedó con Cuba y Filipinas, y Bélgica se adueñó del Congo. Japón colonizó Corea, Taiwan y Manchuria (la parte nordeste de China). <<

[¹⁴] Entre 1870 y 1913, el crecimiento de la renta per cápita de América Latina experimentó una gran aceleración, del -0,04 por ciento entre 1820 y 1870 al 1,86 por ciento al final de ese período; ello convirtió a ese continente en la región del mundo con un crecimiento más rápido (más incluso que en Estados Unidos, que ocupó el segundo lugar con un 1,82 por ciento). <<

[15] Calculado a partir de A. Maddison, *The World Economy: Historical Statistics*, París, OCDE, 2003, p. 100, tabla 3c. <<

[16] Estas cifras y la información del resto del párrafo proceden de C. Dow, *Major Recessions: Britain and the World, 1920-1995*, Oxford, Oxford University Press, 1998, p. 137, tabla 6.1 (para 1929-1932) y p. 182 (para 1932-1937). <<

[17] Stephanie Flanders, una periodista de la BBC especialista en economía, explica con claridad este punto en la siguiente entrada:
<<http://www.bbc.co.uk/blogs/thereporters/stephanieflanders/2009/02/04/index>
<<

[18] Por ejemplo, se calcula que la política fiscal del gobierno estadounidense contribuyó solo un 0,3 por ciento al PIB entre 1929 y 1933, frente a la caída del 31,8 por ciento durante el mismo período (Dow, *Major Recessions*, p. 164, tabla 6.11), mientras que la política fiscal del Reino Unido contribuyó solo un 0,4 por ciento del PIB, frente a una caída del 5,1 por ciento del PIB entre 1929 y 1932 (*ibid.*, p. 192, tabla 6.23). <<

[19] La tasa de aumento de la renta per cápita mundial cayó del 1,31 por ciento entre 1870 y 1913 al 0,88 por ciento entre 1913 y 1950. Maddison, *The World Economy*, p. 383, tabla A.8. <<

[20] A. Glyn, A. Hughes, A. Lipietz y A. Singh, «The Rise and Fall of the Golden Age», en S. Marglin y J. Schor, eds., *The Golden Age of Capitalism*, Oxford, Oxford University Press, 1990, p. 45, tabla 2.4. <<

[21] La inflación media en los países capitalistas avanzados durante este período rondó el 4 por ciento. *Ibid.*, p. 45, tabla 2.4. <<

[22] C. Reinhart y K. Rogoff, *This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly*, Princeton, Princeton University Press, 2009, p. 252, cuadro 16.1. [Hay trad. cast.: *Esta vez es distinto. Ocho siglos de necesidad financiera*, México, Fondo de Cultura Económica, 2011]. <<

[23] Hoy la gente piensa que el Banco Mundial es un banco para los países pobres, pero sus primeros clientes fueron las economías europeas arrasadas por la guerra. Esto se refleja en su denominación oficial, Banco Internacional para la *Reconstrucción* y el Desarrollo (la cursiva es mía). <<

[24] La CECA coordinó los esfuerzos para mejorar las instalaciones productivas de las industrias del carbón y el acero. El Tratado de Roma, firmado en 1957, creó la Comunidad Europea de la Energía Atómica (Euratom), así como la CEE. En 1967, estas tres comunidades fueron integradas para formar las Comunidades Europeas (CE). <<

[25] Para más detalles, véanse F. Block, «Swimming against the current: the rise of a hidden developmental state in the United States», *Politics and Society*, vol. 36, n.º 2 (2008), y M. Mazzucato, *The Entrepreneurial State: Debunking Private vs. Public Sector Myths*, Londres, Anthem Press, 2013. <<

[26] Glyn *et al.*, «The rise and fall of the Golden Age», p. 98. <<

[27] La tasa media de inflación llegó al 15 por ciento en Europa, mientras que la de Estados Unidos alcanzó más del 10 por ciento. El Reino Unido fue uno de los países que más sufrió cuando su tasa de inflación llegó a casi el 25 por ciento en 1975. Datos procedentes de Dow, *Major Recessions*, p. 293, cuadro 8.5. <<

[28] Las tasas de crecimiento de la renta per cápita en los países capitalistas avanzados fueron: 1,4 por ciento entre 1870 y 1913, 1,2 por ciento entre 1913 y 1950, y 3,8 por ciento entre 1960 y 1970. Las cifras proceden de Glyn *et al.*, «The rise and fall of the Golden Age», p. 42, tabla 2.1. <<

[29] *Ibid.*, p. 45, tabla 2.4. <<

[30] No obstante, cabe señalar que el gobierno chileno ha desempeñado un papel importante en la economía incluso durante la etapa neoliberal del país. Codelco, la empresa minera dedicada a la extracción de cobre más grande del mundo, nacionalizada en 1971 por el gobierno izquierdista de Salvador Allende, siguió siendo propiedad del Estado chileno. Numerosos organismos públicos y semipúblicos (como la Fundación Chile) ofrecen consultoría técnica subvencionada y ayudas a la exportación a los productores agrícolas.

<<

[31] Para más detalles y análisis, véase S. Basu y D. Stuckler, *The Body Economic: Why Austerity Kills*, Londres, Basic Books, 2013, cap. 2. <<

[32] La producción de China en 1978 rondó los 219 000 millones de dólares. La producción mundial de ese año ascendió a alrededor de 8,549 billones de dólares. Cálculos procedentes del Banco Mundial, *World Development Report 1980*, Washington DC, World Bank, 1980, pp. 110-111, tabla 1. <<

[33] *Ibid.*, pp. 124-125, tabla 8. <<

[34] El PIB de China en 2007 fue de 3,28 billones de dólares, mientras que el PIB mundial fue de 54,347 billones de dólares. Banco Mundial, *World Development Report 2009*, Nueva York, Oxford University Press, 2009, pp. 356-357, tabla 3. La exportación de mercancías de China ascendió a 1,218 billones de dólares, mientras que la exportación mundial alcanzó los 13,899 billones de dólares (*ibid.*, pp. 358-359, tabla 4). <<

4. «QUE CIEN FLORES FLOREZCAN»: CÓMO «HACER» ECONOMÍA

[1] A Carl Menger se lo considera el padre fundador de la escuela austríaca, pero algunos dirán con toda razón que en realidad fue, junto con Léon Walras y William Jevons, uno de los padres fundadores de la escuela neoclásica. Un ejemplo todavía más complejo es el de Frank Knight, el economista de comienzos del siglo XX que enseñaba en la Universidad de Chicago. A menudo se lo describe como un economista austríaco (no, no por su nacionalidad; era estadounidense), pero tenía muchas influencias institucionalistas, y algunas de sus ideas coinciden con los postulados keynesianos y conductistas. <<

[2] Los físicos han intentado formular lo que denominaron «teoría del todo» y han fracasado. <<

[3] «... y atarlos a todos en las tinieblas» (así concluye la frase). <<

[4] Joseph Schumpeter señaló que a todos los análisis económicos los precede un acto cognitivo preanalítico, llamado «visión», en el que el analista «visualiza un conjunto definido de fenómenos coherentes como objeto merecedor de análisis». Añadió que «esta visión es ideológica casi por definición», dado que «nuestra manera de ver las cosas difícilmente puede distinguirse de la manera en que deseamos verlas». La cita procede de J. Schumpeter, *History of Economic Analysis*, Nueva York, Oxford University Press, 1954, pp. 41-42. [Hay trad. cast.: *Historia del análisis económico*, Barcelona, Ariel, 2012]. Agradezco a William Milberg el haberme sugerido esta cita. <<

[5] La sublimación del individuo que caracteriza a la escuela neoclásica va más allá de etiquetar a los actores económicos como «individuos» y no como «clases». La mayoría de los integrantes de esa escuela también creen en el *individualismo metodológico*; es decir, la idea de que la explicación científica de cualquier entidad colectiva, como por ejemplo la economía, debería basarse en su descomposición hasta la unidad más pequeña posible, el individuo. <<

[6] En otras palabras, una sociedad alcanza el óptimo de Pareto cuando la mejora de algunos no hace que otros empeoren. <<

[7] En el clásico ejemplo de Akerlof del «mercado de limones», dada la dificultad de comprobar la calidad de los coches usados antes de comprarlos, los compradores potenciales no están dispuestos a desembolsar su dinero ni siquiera por un buen automóvil de segunda mano. Como consecuencia de esto, los dueños de automóviles usados en buen estado abandonan el mercado, rebajando todavía más la calidad media de los vehículos, lo cual conduce, en el caso más extremo, a la desaparición del mercado propiamente dicho. Véase G. Akerlof, «The market for “lemons”: quality uncertainty and the market mechanisms», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, n.º 4 (1970). <<

[8] Los otros dos volúmenes fueron editados por Engels y publicados tras la defunción de Marx. <<

[9] Para profundizar más en esta historia, véanse mis libros *Kicking Away the Ladder* (más académico y detallado) y *Bad Samaritans* (menos detallado y de lectura más agradable). <<

[10] Normalmente se recomendaba: la promoción de nuevas industrias mediante los aranceles, las subvenciones y el trato preferencial en las adquisiciones del gobierno (es decir, cuando el gobierno le compra cosas al sector privado); el fomento del procesamiento nacional de las materias primas mediante impuestos a la exportación de materias primas o mediante la prohibición de su exportación; la restricción de la importación de artículos de lujo mediante aranceles o prohibiciones para canalizar más recursos hacia las inversiones; la promoción de las exportaciones mediante el apoyo del marketing y el control de calidad; el apoyo de los avances tecnológicos a través del monopolio garantizado por el gobierno, las patentes y la contratación subsidiada por el gobierno de trabajadores capacitados procedentes de países económicamente más avanzados, y, por último (aunque no por ello menos importante), la inversión pública en infraestructuras. <<

[11] List empezó siendo un adalid del libre comercio y promovió la idea de un acuerdo de libre comercio entre varios estados alemanes, que se concretó en 1834 bajo el *Zollverein* (literalmente, «unión aduanera»). Sin embargo, durante su exilio político en Estados Unidos en la década de 1820, conoció las ideas de Hamilton gracias a las obras de Daniel Raymond y Henry Carey, y llegó a aceptar que el libre comercio podía ser bueno entre países con niveles de desarrollo similares (por ejemplo, los estados alemanes de entonces), pero no así entre países más avanzados económicamente, como Gran Bretaña, y países atrasados, como eran Alemania y Estados Unidos. Cabe agregar que, como la mayoría de los europeos de su época, List era un racista y sostenía explícitamente que su teoría solo era aplicable a los países «templados». <<

[12] Esto contrasta con la causalidad predominantemente (aunque no exclusivamente) de sentido único postulada por la escuela marxista, desde el sistema de producción material (la base) hasta las instituciones (la superestructura). <<

[13] Entre los nombres más destacados, por orden alfabético, cabe mencionar a Alice Amsden, Martin Fransman, Jorge Katz, Sanjaya Lall y Larry Westphal.

<<

[¹⁴] Sobre este debate, véase D. Lavoie, *Rivalry and Central Planning: The Socialist Calculation Debate Reconsidered*, Cambridge, Cambridge University Press, 1985. <<

[15] Herbert Simon, el fundador de la escuela conductista, ha señalado que es más correcto describir al capitalismo moderno como una economía de «organización» que como una economía de mercado. Actualmente, la mayoría de las acciones económicas tienen lugar dentro de las organizaciones —sobre todo las empresas, pero también los gobiernos y otras— y no a través de los mercados. Véase el cap. 5 para más información al respecto. <<

[16] La idea de que los «permisos para contaminar» pueden comprarse y venderse tal vez le suene un poco rara a la mayoría de los no economistas. Sin embargo, el mercado de esos permisos es ya bastante próspero, con un valor comercial estimado de 64 000 millones de dólares en 2007. <<

[17] Se titulan «Marx el profeta», «Marx el economista», «Marx el sociólogo» y «Marx el maestro». <<

[18] Con el paso del tiempo —en la generación de sus nietos, como escribió el propio Keynes en un famoso artículo titulado «Las posibilidades económicas de nuestros nietos» (aunque él no tuvo hijos)—, el nivel de vida de países como Gran Bretaña habría aumentado lo suficiente como para que ya no fueran necesarias tantas nuevas inversiones. Llegados a ese punto, preveía, las políticas deberían centrarse en reducir las jornadas laborales y aumentar el consumo, principalmente redistribuyendo la renta entre los grupos más pobres, que suelen gastar mayores porcentajes de sus ingresos que los grupos más ricos. <<

[19] La historia de la especulación financiera está bellamente documentada en C. Kindleberger, *Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crisis*, Londres, Macmillan, 1978. <<

[20] También ganó sumas cuantiosas para el King's College de Cambridge, de cuya cartera de inversiones estuvo a cargo como tesorero entre 1924 y 1944.

<<

[21] Michal Kalecki (1899-1970), con su influencia marxista y su interés por las economías en desarrollo, y Nicholas Kaldor (1908-1986), que tenía un pie en la tradición desarrollista y, por haberse criado en el Imperio austrohúngaro, no era ajeno a las ideas de la escuela austríaca y de Schumpeter, fueron las excepciones a esta regla. <<

[22] Inspirándose en la por entonces novedosa teoría de Charles Darwin, Veblen también intentó comprender los cambios de índole evolutiva ocurridos en la sociedad. <<

[23] La mayoría de los miembros de esta escuela aceptan la parte «egoísta» del concepto del «individuo egoísta racional» defendido por la escuela neoclásica, pero en su inmensa mayoría (que no necesariamente se superpone con la primera «mayoría» mencionada) rechazan la parte «racional». Algunos de ellos, especialmente Williamson, incluso emplean explícitamente el concepto conductista de «racionalidad acotada», según el cual la racionalidad humana está fuertemente limitada. <<

[24] También está la influencia no reconocida de la escuela marxista (North había sido marxista en su juventud), al menos respecto de temas centrales como las relaciones de propiedad (North y Coase) y el funcionamiento interno de las empresas (Coase y Williamson). <<

[25] Algunos economistas neoclásicos han intentado reinterpretar la racionalidad acotada para adecuarla a los modelos de optimización. Algunos sostienen que la racionalidad acotada simplemente implica que necesitamos ver la decisión económica como la «optimización conjunta» de los costes de los recursos (una preocupación neoclásica tradicional) y los costes de la toma de decisiones. Otra reinterpretación bastante difundida considera que las personas optimizan eligiendo las mejores reglas de decisión en vez de intentar elegir lo correcto en cada una de las decisiones. Pero, en última instancia, estas reinterpretaciones no funcionan porque suponen niveles todavía más irreales de racionalidad que los del modelo neoclásico canónico. ¿Cómo podrían unos agentes que ni siquiera son lo suficientemente racionales para optimizar en un frente (los costes de los recursos) optimizar en dos (los costes de los recursos y los costes de la toma de decisiones)? ¿Cómo podrían unos agentes que no son lo bastante inteligentes para adoptar decisiones racionales en ocasiones concretas elaborar reglas de decisión que les permitan tomar decisiones que por regla general sean óptimas? <<

[26] H. Simon, *The Sciences of the Artificial*, 3.^a ed., Cambridge, MA, The MIT Press, 1996, p. 31. [Hay trad. cast.: *Las ciencias de lo artificial*, Granada, Comares, 2006]. <<

5. DRAMATIS PERSONAE: ¿QUIÉNES SON LOS ACTORES ECONÓMICOS?

[1] Resulta difícil conseguir los datos sobre el comercio intraempresa. Se estima que el comercio intraempresa, que representa entre el 20 y el 25 por ciento, es menos importante en servicios que en productos manufacturados. Sin embargo, en el caso de ciertos «servicios de producción avanzados», como la consultoría y la I+D, es incluso más importante que el de artículos manufacturados; en el caso de las empresas estadounidenses y canadienses, con cuya información detallada contamos, fue del orden del 60-80 por ciento. La información procede de R. Lanz y S. Miroudot, «Intra-firm trade patterns, determinants and policy implications», OECD Trade Policy Papers, n.º 114, París, OCDE, 2011. <<

[2] Mondragón también cuenta con cerca de 150 filiales que no son cooperativas y con más de 10 000 trabajadores que no son socios-empleados. El volumen de ventas incluye las de todas las filiales. <<

[3] Precisamente por esta razón, la primera ley antitrust estadounidense (la Ley Sherman de 1890) consideraba a los sindicatos como «trusts» anticompetitivos, hasta que la disposición fue eliminada en la ley antitrust revisada de 1914, llamada Ley Clayton. <<

[4] La Unión Europea (UE) basa su poder en una mezcla de prerrogativas económicas y normativas. Como se ha visto con los recientes paquetes de «rescate» destinados a los países «periféricos», como Grecia y España, ejerce parcialmente su influencia a través del poder financiero. Pero más importante aún es su capacidad para regular todos los aspectos de la vida económica (y otros ámbitos) de sus países miembros, entre ellos el presupuesto, la competencia entre empresas y las condiciones laborales. La UE adopta sus decisiones basándose en el sistema de «votación por mayoría cualificada», en el que la cantidad de votos que tiene cada país refleja el tamaño de su población pero solo hasta cierto punto, de manera análoga a la distribución de los votos de los colegios electorales para las elecciones presidenciales estadounidenses entre los cincuenta estados del país. En el Consejo de la UE, Alemania tiene diez veces más votos que Malta (veintinueve votos frente a tres), pero cuenta con doscientas veces más habitantes (82 millones frente a 400 000). <<

[5] La OIT es bastante diferente de otras organizaciones de las Naciones Unidas. Mientras que las otras son organizaciones intergubernamentales, la OIT es un cuerpo tripartito integrado por gobiernos, sindicatos y patronales, con una distribución 2:1:1 de los votos entre los tres grupos. <<

[6] Numerosos experimentos muestran que los estudiantes de economía son más egoístas que otros. En parte puede obedecer a un proceso de «autoselección»; al tener noticia de que los estudios de economía ponen énfasis en la persecución del interés personal, las personas egoístas quizá tienden a estudiar esa disciplina. Pero también podría deberse a la educación misma; puesto que todo el tiempo les enseñan que los seres humanos son egoístas y que solo buscan promoverse a sí mismos, los estudiantes de economía tal vez terminan pensando que el mundo es así. <<

6. «¿CUÁNTOS QUIEREN QUE SEAN?»: PRODUCCIÓN, RENTA Y FELICIDAD

[1] La única excepción es la cantidad, sumamente limitada, que consumen los turistas. <<

[2] Este punto está explicado de manera clara y exhaustiva en J. Aldred, *The Skeptical Economist*, Londres, Earthscan, 2009, especialmente pp. 59-61. <<

[3] Richard Layard en diálogo con Julian Baggini, en «The conversation: can happiness be measured?», *The Guardian*, 20 de julio de 2012. <<

7. ¿CÓMO FLORECE SU JARDÍN?: EL MUNDO DE LA PRODUCCIÓN

[1] Por detrás de Gambia, Swazilandia, Yibuti, Ruanda y Burundi. <<

[2] En 1995, el PIB per cápita de Guinea Ecuatorial era apenas de 371 dólares anuales, lo cual lo convertía en uno de los treinta países más pobres del mundo. <<

[3] La información sobre la industria minera que aparece más abajo procede de G. Wright y J. Czelusta, «Exorcising the resource curse: mining as a knowledge industry, past and present», documento de trabajo, Universidad de Stanford, 2002. <<

[4] Estas tasas de crecimiento significan que la renta per cápita de Alemania en 2010 fue un 11,5 por ciento más elevada que la del año 2000, mientras que la renta per cápita de Estados Unidos en 2010 fue apenas un 7,2 por ciento más alta que la de 2000. <<

[5] Las cifras de I+D citadas a continuación proceden de OECD, *Perspectives on Global Development 2013 —Shifting Up a Gear: Industrial Policies in a Changing World*, París, OCDE, 2013, cap. 3, cuadro 3.1. <<

[6] En los países más pobres, con pocas empresas lo suficientemente grandes para invertir en ella, el gobierno financia la inmensa mayoría de la I+D. El porcentaje podría aproximarse al ciento por ciento en algunos países, pero normalmente oscila entre el 50 y el 75 por ciento. En los países más ricos, la participación del gobierno en la I+D es más baja, normalmente entre el 30 y el 40 por ciento. Lo es considerablemente más en Japón (23 por ciento) y Corea (28 por ciento), mientras que España y Noruega (ambas con un 50 por ciento) ocupan el otro extremo del espectro. En Estados Unidos el porcentaje ronda actualmente el 35 por ciento, pero era mucho más alto (entre el 50 y el 70 por ciento) durante la Guerra Fría, cuando el gobierno federal invertía cifras astronómicas en investigación militar (véase el cap. 3). <<

[7] Department for BERR (Business, Enterprise and Regulatory Reform), *Globalisation and the Changing UK Economy*, Londres, Her Majesty's Government, 2008. <<

[8] Pierre Dreyfus, ex ministro de Industria francés, citado en P. Hall, *Governing the Economy*, Cambridge, Polity Press, 1987, p. 210. [Hay trad. cast.: *El gobierno de la economía*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1993]. <<

[9] Los datos de este párrafo y del siguiente proceden de H.-J. Chang, «Rethinking public policy in agriculture: lessons from history, distant and recent», *Journal of Peasant Studies*, vol. 36, n.º 3 (2009), a menos que se especifique lo contrario. <<

[10] Si lo ampliamos al sector industrial, el porcentaje respecto del PIB total fue del 30-40 por ciento. Hoy no representa más del 25 por ciento en ninguno de esos países. Los datos proceden de O. Debande, «De-industrialisation», *EIB Papers*, vol. 11, n.º 1 (2006); disponible en <http://www.eib.org/attachments/efs/eibpapers/eibpapers_2006_VII_no1_en.p

<<

[11] En Alemania, la participación del sector manufacturero en el PIB cayó del 27 al 22 por ciento en precios corrientes entre 1991 y 2012; en precios constantes la caída fue del 24 al 22 por ciento. En el caso de Italia disminuyó del 22 al 16 por ciento en precios corrientes y del 19 al 17 por ciento en precios constantes. En Francia (1991-2011) pasó del 17 al 10 por ciento en precios corrientes y del 13 al 12 por ciento en precios constantes. Los datos proceden de Eurostat, la oficina estadística de la Unión Europea. <<

[12] En Estados Unidos, la participación del sector manufacturero en el PIB cayó del 17 al 12 por ciento en precios corrientes entre 1987 y 2012, pero subió un poco en precios constantes durante ese mismo período, del 11,8 al 12,4 por ciento. Entre 1990 y 2012, la participación del sector manufacturero en el PIB de Suiza pasó del 20 al 18 por ciento en precios corrientes, pero, calculada en precios constantes, aumentó del 18 al 19 por ciento. Los datos sobre Suiza proceden de Eurostat; los correspondientes a Estados Unidos provienen de la Oficina de Análisis Económico del gobierno estadounidense.

<<

[13] En Finlandia (1975-2012) la participación en precios corrientes cayó del 25 al 17 por ciento, pero en precios constantes aumentó del 14 al 21 por ciento. En Suecia (1993-2012) hubo una caída del 18 al 16 por ciento y un aumento del 12 al 18 por ciento, respectivamente. Los datos proceden de Eurostat. <<

[¹⁴] Entre 1990 y 2012, la participación del sector manufacturero en el PIB británico cayó del 19 al 11 por ciento en precios corrientes, lo que equivale a un descenso del 42 por ciento. Además, pasó del 17 al 11 por ciento en precios constantes, una disminución del 35 por ciento. Los datos proceden de Eurostat. <<

[15] Todos los datos proceden del Banco Mundial. <<

[16] Para un análisis más en profundidad del tema, véase G. Palma, «Four sources of “de-industrialisation” and a new concept of the “Dutch Disense”», artículo presentado en la mesa redonda de la EGDI (Economic Growth and Development Initiative) del HSRC (Humans Sciences Research Council) de Sudáfrica el 21 de mayo de 2007; disponible en <<http://intranet.hsrc.ac.za/Document-2458.phtml>>. <<

[17] El marco del GDR identifica la proporción de la carga correspondiente a cada país en la reducción de los gases de efecto invernadero, con el objetivo de prevenir el potencialmente catastrófico «calentamiento de dos grados», considerando para ello tanto la responsabilidad histórica por el calentamiento global como la capacidad para asumir la carga de los ajustes. <<

[18] Para más detalles véase Aldred, *The Skeptical Economist*, cap. 5. <<

[19] Nuestra percepción del riesgo de las centrales nucleares ha sido distorsionada por el hecho de que los accidentes nucleares reciben mucha atención por parte de los medios de comunicación, sobre todo porque casi siempre ocurren en países ricos. No obstante, sin que el mundo exterior tenga noticia de ello, varios miles de trabajadores mueren cada año en las minas de carbón solamente en China. Ni siquiera sabemos cuántas personas han fallecido en el mundo por la contaminación provocada por la combustión de carbón en los últimos doscientos años. Se dice que el Gran Smog de Londres de 1952 causó entre 4000 y 12 000 muertes, pero fue solo uno más —de lejos el peor— de las docenas de años en que Gran Bretaña ha sufrido la contaminación por carbón. Actualmente, muchísimas personas en China, India y otros países fallecen prematuramente por enfermedades respiratorias causadas por la contaminación con carbón. Si sumamos todas esas «muertes silenciosas», cabe decir sin temor a equivocarnos que el carbón ha «matado» a muchas más personas que la energía nuclear, aun cuando aceptemos las estimaciones más extremas —y sumamente debatibles— de un millón de muertes causadas por el desastre de Chernóbil (principalmente por cánceres fruto del aumento de la radiación). <<

8. PROBLEMAS EN EL FIDELITY FIDUCIARY BANK: FINANZAS

[1] Martin, *Money*, p. 242. <<

[2] Gran parte de lo que digo sobre los derivados deriva a su vez de B. Scott, *The Heretic's Guide to Global Finance: Hacking the Future of Money*, Londres, Pluto Press, 2013, pp. 63-74, y de mis conversaciones con el autor. J. Lanchester, *Whoops! Why Everyone Owes Everyone and No One Can Pay*, Londres, Allen Lane, 2010, cap. 2, ofrece una explicación menos técnica pero sumamente perspicaz del asunto. <<

[3] Agradezco a Brett Scott que me sugiriera este ejemplo. En este sentido, podemos decir que los productos de deuda titulizada son derivados porque «derivan» su valor de activos subyacentes. Sin embargo, en la misma línea, podemos decir que las acciones también son derivados porque las empresas también tienen activos «subyacentes», como equipamiento físico y otros activos (por ejemplo, patentes y otras propiedades intelectuales). Por lo tanto, todas las distinciones entre diferentes tipos de activos financieros son, en última instancia, difusas. <<

[4] Scott, *The Heretic's Guide to Global Finance*, p. 65. <<

[5] *Ibid.*, pp. 69-70. <<

[6] Sobre la historia de la evolución del mercado de derivados y el papel de la CBOT en el proceso, véase Y. Millo, «Safety in numbers: how exchanges and regulators shaped index-based derivatives», artículo presentado en el Congreso sobre los Estudios Sociales de las Finanzas, celebrado en el Centro para la Innovación Organizativa de la Universidad de Columbia entre el 3 y el 4 de mayo de 2002 (disponible en <<http://www.coi.columbia.edu/ssf/papers/millo.rtf>>); véase también «A Brief History of Options», disponible en <<http://www.optionsplaybook.com/options-introduction/stockoption-history/>>.

<<

[7] Véanse Millo, «Safety in numbers», y C. Lapavitsas, *Profiting without Producing: How Finance Exploits All*, Londres, Verso, 2013, p. 6. <<

[8] H. Blommestein *et al.*, «Outlook for the securitisation market», *OECD Journal: Market Trends*, vol. 2011, n.º 1 (2011), p. 6, figura 6; disponible en <<http://www.oecd.org/finance/financial-markets/48620405.pdf>>. Según Eurostat, la oficina de estadística de la UE, en 2010 el PIB fue de 12,3 billones de euros en la Unión Europea y de 10,9 billones de euros en Estados Unidos. <<

[9] L. Lin y J. Sutri, «Capital requirements for over-the-counter derivatives central counterparties», IMF Working Paper, WP/13/3, 2013, p. 7, figura 1; disponible en <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2013/wp1303.pdf>>.

<<

[10] G. Palma, «The revenge of the market on the rentiers: why neo-liberal reports of the end of history turned out to be premature», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 33, n.º 4 (2009). <<

[¹¹] Lapavitsas, *Profiting without Producing*, p. 206, figura 2. <<

[12] J. Crotty, «If financial market competition is so intense, why are financial firm profits so high?: Reflections on the current “golden age” of finance», Working Paper n.º 134, Amherst, MA, PERI (Political Economy Research Institute), Universidad de Massachusetts, abril de 2007. <<

[13] A. Haldane, «Rethinking the financial network», discurso pronunciado ante la Asociación de Estudiantes de Finanzas, Amsterdam, abril de 2009, pp. 16-17; disponible en <<http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/speeches/2009/spea>><<

[¹⁴] M. Blyth, *Austerity: The History of a Dangerous Idea*, Oxford, Oxford University Press, 2013, pp. 26-27. [Hay trad. cast.: *Austeridad. Historia de una idea peligrosa*, Barcelona, Crítica, 2014]. <<

[15] El período medio de posesión de las acciones en manos de los bancos cayó de aproximadamente tres años en 1998 a alrededor de tres meses en 2008. P. Sikka, «Nick Clegg's plan for shareholders to tackle fat-cat pay won't work», *The Guardian*, 6 de diciembre de 2011, <<http://www.guardian.co.uk/commentisfree/2011/dec/06/nick-clegg-shareholders-fat-cat-pay?>>. <<

[16] El sector financiero no siempre ha sido más rentable que el no financiero. De acuerdo con un estudio publicado en 2005, en Estados Unidos, entre mediados de los años sesenta y finales de los años setenta, la tasa de beneficios de las firmas financieras era más baja que la de las empresas no financieras. Sin embargo, a partir de la desregulación financiera de comienzos de los años ochenta, la tasa de beneficios de las empresas financieras (con tendencia a crecer, entre el 4 y el 12 por ciento) fue significativamente más elevada que la de las no financieras (entre el 2 y el 5 por ciento) hasta comienzos de la década de 2000 (los datos del estudio concluyen en ese punto). En Francia, la tasa de beneficios de las corporaciones financieras fue negativa entre comienzos de los años setenta y mediados de los ochenta (no disponemos de información sobre la década de 1960). Con la desregulación financiera de finales de los ochenta empezó a aumentar, y llegó a superar la tasa de beneficios de las empresas no financieras a comienzos de los años noventa, cuando ambas fueron de alrededor del 5 por ciento, ascendiendo a más del 10 por ciento en 2001. En cambio, la tasa de beneficios de las empresas no financieras francesas empezó a bajar a partir de comienzos de los años noventa, hasta alcanzar en torno al 3 por ciento en 2001. Véase G. Duménil y D. Lévy, «Costs and benefits of neoliberalism: a class analysis», en G. Epstein, ed., *Financialization and the World Economy*, Cheltenham, Edward Elgar, 2005. <<

[17] Reinhart y Rogoff, *This Time Is Different*, p. 252, figura 16.1. <<

[18] Palma, «The revenge of the market on the rentiers», p. 851, figura 12. <<

[19] W. Lazonick, «Big payouts to shareholders are holding back prosperity», *The Guardian*, 27 de agosto de 2012, <<http://www.theguardian.com/commentisfree/2012/aug/27/shareholder-payouts-holding-back-prosperity>>. <<

[20] Se mantuvo en el 99 por ciento en 2011 y 2012. Los datos de este párrafo proceden del flujo de fondos de la Federal Reserve Board, <<http://www.federalreserve.gov/apps/fof/>>. Estimaciones similares hasta comienzos de la década de 2000 pueden encontrarse en Crotty, «If financial market competition is so intense». Otras estimaciones ofrecen cifras más bajas, pero la tendencia es la misma: poco más del 20 por ciento en 1955, un aumento a alrededor del 30 por ciento a mediados de la década de 1980 hasta alcanzar en torno al 50 por ciento a comienzos de los 2000, una caída al 45 por ciento a raíz de la crisis financiera de 2008 y un nuevo incremento hasta superar el 50 por ciento en 2010. Véase W. Milberg y N. Shapiro, «Implications of the recent financial crisis for innovation», New School for Social Research, mimeografía, febrero de 2013. <<

[21] La información sobre GE procede de R. Blackburn, «Finance and the fourth dimension», *New Left Review*, mayo-junio de 2006, p. 44. J. Froud *et al.*, *Financialisation and Strategy: Narrative and Numbers*, Londres, Routledge, 2006, estima que el porcentaje podría ser del 50 por ciento. La cifra de Ford procede del estudio realizado por Froud *et al.*, y la de GM proviene del estudio de Blackburn. <<

[22] Andy Haldane, del Banco de Inglaterra (véase *supra*), abordó con claridad y perspicacia este asunto en «The dog and the frisbee», un discurso pronunciado en el 36.º Simposio de Política Económica de la Reserva Federal de Kansas sobre «El cambiante panorama de las políticas económicas», Jackson Hole, Wyoming, 31 de agosto de 2012; disponible en <<http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/speeches/2012/spe>><<

9. «QUE EL CARNERO DE BORIS CAIGA MUERTO»: DESIGUALDAD Y POBREZA

[1] M. Friedman y R. Friedman, *Free to Choose*, Harmondsworth, Penguin Books, 1980, pp. 31-32. [Hay trad. cast.: *Libertad de elegir. Hacia un nuevo liberalismo económico*, Barcelona, Grijalbo, 1992]. <<

[2] Para más detalles al respecto, véase J. Stiglitz, *The Price of Inequality*, Londres, Allen Lane, 2012, cap. 4. <<

[3] Wilkinson y Pickett lo explican así: las personas que perciben rentas más bajas en sociedades más desiguales están sometidas a un mayor estrés que sus homólogos de sociedades más igualitarias. El estrés obedece a lo que los autores denominan «ansiedad de estatus»; es decir, la ansiedad que provocan un estatus bajo y la incapacidad de superarlo, sobre todo en la primera juventud. Este estrés, nos dicen Wilkinson y Pickett, afecta negativamente a la salud de las personas que lo padecen y las vuelve más propensas a comportamientos antisociales, como la delincuencia. <<

[4] Pueden encontrarse análisis exhaustivos y ponderados de las evidencias en F. Stewart, «Income distribution and development», Queen Elizabeth House Working Paper, n.º 37, Universidad de Oxford, marzo de 2000, <<http://www3.qeh.ox.ac.uk/pdf/qehwp/qehwps37.pdf>>, y en B. Milanovic, *The Haves and the Have-Nots*, Nueva York, Basic Books, 2011. <<

[5] También están el índice de Theil, el índice de Hoover y el índice de Atkinson. <<

[6] Así llamada en homenaje al economista estadounidense de comienzos del siglo XX Max Lorenz. <<

[7] Véase G. Palma, «Homogeneous middles vs. heterogeneous tails, and the end of the “Inverted-U”: The share of the rich is what it's all about», Cambridge Working Papers in Economics (CWPE) 1111, Facultad de Económicas, Universidad de Cambridge, enero de 2011; disponible en <<http://www.dspace.cam.ac.uk/bitstream/1810/241870/1/cwpe1111.pdf>>. <<

[8] Véase A. Cobham y A. Sumner, «Putting the Gini back in the bottle?: “The Palma” as a policy-relevant measure of inequality», mimeografía, Instituto de Desarrollo Internacional, King's College, Londres, marzo de 2013; disponible en

<<http://www.kcl.ac.uk/aboutkings/worldwide/initiatives/global/intdev/people/Sumner-15March2013.pdf>>. También puede consultarse una versión más sencilla en

<<http://www.washingtonpost.com/blogs/worldviews/wp/2013/09/27/map-how-the-worlds-countries-compare-on-income-inequality-the-u-s-ranks-be-low-nigeria/>>. <<

[9] Véanse *Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising*, París, OCDE, 2011, y *World of Work 2012*, Ginebra, OIT, 2012). <<

[10] Los siguientes coeficientes de Gini corresponden a 2010 y proceden de OIT, *World of Work 2012*, p. 15, figura 1.9. Las cifras correspondientes a Botsuana y Namibia provienen de fuentes más antiguas. <<

[11] Es interesante destacar que en este caso la línea divisoria es similar a la que utilizan los críticos amistosos de *The Spirit Level* cuando dicen que la desigualdad produce resultados sociales negativos en países por encima de un cierto nivel de desigualdad. <<

[12] UNCTAD, *Trade and Development Report 2012*, Ginebra, United Nations Conference on Trade and Development, 2012, cap. 3, p. 66, tabla 3.6. Los quince países estudiados fueron Alemania, Australia, Canadá, Corea del Sur, Chile, China, Estados Unidos, India, Indonesia, Italia, Japón, Nueva Zelanda, Noruega, Reino Unido y Tailandia. Los datos utilizados, que abarcan desde 1988 (Corea) hasta 2008 (Reino Unido), son una clara muestra de la dificultad para obtener información sobre la distribución de la riqueza. <<

[13] Sus Gini de renta eran inferiores a 0,3, pero sus Gini de riqueza eran superiores a 0,7. Sus Gini de riqueza eran más altos que los de algunos países con mucha mayor desigualdad de renta, como Tailandia (Gini de riqueza algo superior a 0,6; Gini de renta superior a 0,5) o China (Gini de riqueza alrededor de 0,55; Gini de renta alrededor de 0,5). <<

[¹⁴] Véase información detallada en *ibid.*, especialmente en el cap. 3. <<

[15] A. Atkinson, T. Piketty y E. Saez, «Top incomes in the long run of history», *Journal of Economic Literature*, vol. 49, n.º 1 (2011), p. 7, figura 2. <<

[16] *Ibid.*, p. 8, figura 3. <<

[17] F. Bourguignon y C. Morrisson, «The size distribution of income among world citizens, 1820-1990», *American Economic Review*, vol. 92, n.º 4 (2002). <<

[18] UNCTAD, *Trade and Development Report 2012*. Véase también Milanovic, *The Haves and the Have-Nots*, cap. 3, para una interpretación más cautelosa de los datos. <<

10. «CONOCÍ A UN PAR DE PERSONAS QUE TRABAJABAN»: TRABAJO Y DESEMPLEO

[1] J. Garraty y M. Carnes, *The American Nation: A History of the United States*, 10.^a ed., Nueva York, Addison Wesley Longman, 2000, p. 607. <<

[2] La OIT no ofrece un desglose de las estadísticas nacionales sobre trabajo forzado debido al problema de la calidad de los datos. <<

[3] Existen diferentes fuentes para las jornadas laborales, pero utilizo los datos de la OIT porque son los más exhaustivos. A veces, cuando no están disponibles los de la OIT, uso los datos de la OCDE para los países ricos. <<

[4] Las jornadas son de 1382 horas en Holanda, 1406 en Alemania, 1421 en Noruega y 1482 en Francia. <<

[5] Las jornadas son de 2090 horas en Corea, 2039 en Grecia, 1787 en Estados Unidos y 1772 en Italia. <<

[6] Corea era el país de la OCDE donde más horas se trabajaba (incluido México) hasta 2007. <<

[7] Véanse Chang, *Bad Samaritans*, cap. 9 («Lazy Japanese and thieving Germans»), y H.-J. Chang, *23 Things They Don't Tell You about Capitalism*, Londres, Allen Lane, 2010, «Thing 3» (cap. 3). <<

[8] De acuerdo con el Programa Internacional de Sondeos Sociales, impulsado por un consorcio de institutos de investigación de Estados Unidos, el Reino Unido, Alemania y Australia, los trabajadores de los países ricos valoran mucho más la estabilidad que cualquier otro rasgo de un puesto de trabajo (por ejemplo, el salario, el interés que pueda tener o su utilidad para la sociedad).

<<

[9] Los llamados «programas de mercado laboral activo» de Suecia y Finlandia han reducido en gran medida estos problemas dando formación a los trabajadores desempleados y ayudándolos a reintegrarse en el mercado laboral mediante una estrategia de recuperación del empleo. Véase Basu y Stuckler, *The Body Economic*, cap. 7. <<

[10] En muchos países pobres, trabajan una gran cantidad de menores. Esta realidad casi nunca se ve reflejada en las estadísticas laborales oficiales. <<

[11] Para afrontar las dificultades que crean los trabajadores desalentados, los economistas a veces analizan el índice de participación en la fuerza laboral, que especifica el porcentaje de la población económicamente activa (los empleados y los oficialmente desempleados) en relación con la población en edad de trabajar. Es probable que una caída súbita de ese índice signifique un aumento de la cantidad de trabajadores desalentados, a los que ya no se contabiliza como desempleados. <<

11. ¿EL LEVIATÁN O EL REY FILÓSOFO?: EL PAPEL DEL ESTADO

[1] Algunos economistas, entre ellos yo mismo, van un poco más allá y sostienen que, en las industrias que requieren grandes inversiones de capital para el crecimiento productivo (por ejemplo, la siderúrgica y la automotriz), los acuerdos «anticompetitivos» entre empresas oligopolísticas —como los cárteles— pueden ser socialmente útiles. En esas industrias, la competencia sin trabas en los precios reduce el margen de beneficios de las empresas hasta el punto de reducir su capacidad inversora, lo cual perjudica su crecimiento a largo plazo. Cuando este tipo de competencia conduce a la quiebra de ciertas firmas, la sociedad puede perder las máquinas y los trabajadores que esas firmas utilizaban, puesto que no pueden ser trasladados fácilmente a otras industrias. Véanse, por ejemplo, H.-J. Chang, *The Political Economy of Industrial Policy*, Basingstoke, Macmillan Press, 1994, cap. 3, y A. Amsden y A. Singh, «The optimal degree of competition and dynamic efficiency in Japan and Korea», *European Economic Review*, vol. 38, n.º 3/4 (1994). <<

[2] Fueron, por orden de aparición, Donald Regan (enero de 1981-febrero de 1985), Nicholas Brady (septiembre de 1988-enero de 1993), Lloyd Bentsen (enero de 1993-diciembre de 1994), Robert Rubin (enero de 1995-julio de 1999), Henry Paulson (julio de 2006-enero de 2009) y Tim Geithner (enero de 2009-enero de 2013). <<

[3] Sobre la corrupción y otros males que en el pasado afectaron a la vida pública de los países hoy en día ricos, véanse Chang, *Kicking Away the Ladder*, cap. 3, especialmente pp. 71-81, y Chang, *Bad Samaritans*, cap. 8. <<

[4] Banco Mundial, *World Development Report 1991*, Washington DC, The World Bank, 1991, p. 139, tabla 7.4. <<

[5] Datos procedentes de OECD, *Government at a Glance, 2011*, París, OCDE, 2011. <<

12. «TODAS LAS COSAS EN PROLÍFICA ABUNDANCIA»: LA DIMENSIÓN INTERNACIONAL

[1] El texto completo de la carta del emperador Qianlong a Jorge III puede consultarse en <http://www.history.ucsb.edu/faculty/marcuse/classes/2c/texts/1792QianlongLetterGeorgeIII.htm>. <<

[2] Existen otros supuestos subyacentes a la HOS cuya relajación también pone en tela de juicio la conclusión de que «el libre comercio es el mejor», aunque no los analizaré en este capítulo. Uno de ellos es el de la competencia perfecta (es decir, la ausencia de poder de mercado), cuya relajación ha generado la llamada «teoría del nuevo comercio», representada por Paul Krugman. Otro supuesto importante es que no hay externalidades (véase el cap. 4 para una definición de ese concepto). <<

[3] La versión ricardiana asume que diferentes países tienen capacidades productivas dispares, pero también asume que esas diferencias no se pueden modificar deliberadamente. <<

[4] Véase H.-J. Chang y J. Lin, «Should industrial policy in developing countries conform to comparative advantage or defy it?: A debate between Justin Lin and Ha-Joon Chang», *Development Policy Review*, vol. 27, n.º 5 (2009). <<

[5] Los datos sobre comercio incluidos en los próximos párrafos proceden de la base de datos del Banco Mundial, *World Development Indicators 2013*. <<

[6] Datos de la OMC. <<

[7] Naciones Unidas, *International Trade Statistics, 1900-1960*, Nueva York, Naciones Unidas, 1962. <<

[8] Número basado en las cifras de exportación. En el período anterior a la década de 1980, hay diferencias bastante significativas en los datos de exportación e importación; si usamos las cifras de importación, el porcentaje fue del 50-58 por ciento en los años sesenta y del 54-61 por ciento en los setenta. <<

[9] Como porcentaje del comercio total (materias primas, productos manufacturados y servicios), el de productos manufacturados pasó del 47 por ciento en 1980-1982 al 63 por ciento en 1998-2000, y se mantuvo en el 55 por ciento en 2009-2011. <<

[¹⁰] La media en 1984-1986 fue del 8,8 por ciento, mientras que la registrada en 2009-2011 fue del 27,8 por ciento. <<

[11] Para más detalles, véase la definición de la UNCTAD en [http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Foreign-Direct-Investment-\(FDI\).aspx](http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Foreign-Direct-Investment-(FDI).aspx). <<

[12] Los porcentajes fueron del 63 por ciento en el caso de Liberia, del 50 por ciento en el de Haití y del 42 por ciento en el de Kosovo. <<

[13] Todas las cifras de IED mencionadas más abajo corresponden a flujos internos. En teoría, los flujos internos y externos de IED a escala mundial deberían ser idénticos, pero los datos reales muestran discrepancias. <<

[¹⁴] Cálculos basados en datos del Banco Mundial. <<

[15] Véase R. Kozul-Wright y P. Rayment, *The Resistible Rise of Market Fundamentalism: Rethinking Development Policy in an Unbalanced World*, Londres, Zed Books y Third World Network, 2007, cap. 4. <<

[16] Sobre los paraísos fiscales, véanse N. Shaxson, *Treasure Islands: Tax Havens and the Men Who Stole the World*, Londres, Vintage, 2012 [hay trad. cast.: *Las islas del tesoro. Los paraísos fiscales y los hombres que se robaron el mundo*, Buenos Aires, FCE Argentina, 2014], y la página web de Tax Justice Network, <www.taxjustice.net>. Mientras escribía este libro (otoño de 2013), se hablaba mucho acerca de la necesidad de adoptar medidas drásticas contra los paraísos fiscales, especialmente a través del G20, pero hasta el momento no se han emprendido acciones concretas. <<

[17] Christian Aid, «The shirts off their backs: how tax policies fleece the poor», septembre de 2005; disponible en <http://www.christianaid.org.uk/images/the_shirts_off_their_backs.pdf>. <<

[18] La historia completa de esa debacle la he narrado en Chang, *Bad Samaritans*, cap. 1 («The Lexus and the Olive Tree revisited»). <<

[19] Para profundizar en el tema, véase N. Kumar, «Performance requirement as tools of development policy: lessons from developed and developing countries», en K. Gallagher, ed., *Putting Development First*, Londres, Zed Books, 2005. El lector encontrará una versión más accesible del asunto en Chang, *Bad Samaritans*, cap. 4 («The Finn and the elephant»). <<

[20] Para comprender por qué estas normativas pueden ser nocivas para el desarrollo económico, véanse H.-J. Chang y D. Green, *The Northern WTO Agenda on Investment: Do as We Say, Not as We Did*, Ginebra y Londres, South Centre y CAFOD (Catholic Agency for Overseas Development), 2003, y R. Thrasher y K. Gallagher, «21st century trade agreements: implications for development sovereignty», The Pardee Papers n.º 2, The Frederick S. Pardee Center for the Study of the Longer-Range Future, Universidad de Boston, septiembre de 2008; disponible en <<http://www.ase.tufts.edu/gdae/Pubs/rp/KGPardeePolSpaceSep08.pdf>>. <<

[21] Sobre el caso de Irlanda, véase Chang y Green, *The Northern WTO Agenda*. <<

[22] Se ha utilizado el promedio de un período, en vez de las cifras correspondientes a años particulares, porque los flujos de IED oscilan mucho de un año a otro. <<

[23] Estados Unidos solo obtuvo el 15 por ciento de la IED mundial a pesar de representar el 23,1 por ciento del PIB mundial durante ese período. En el caso de Francia, las cifras correspondientes fueron del 3 por ciento frente al 4,3 por ciento, mientras que las de Brasil fueron del 2,8 y el 3 por ciento. En cuanto a los países sobrerrepresentados, Bélgica y Hong Kong encabezan la lista; obtuvieron el 6 por ciento y el 4,1 por ciento de la IED mundial a pesar de representar, respectivamente, solo el 0,8 por ciento y el 0,4 por ciento del PIB mundial. El Reino Unido (el 6,8 por ciento frente al 4 por ciento) también estuvo fuertemente sobrerrepresentado, seguido de China (el 11 por ciento frente al 8,5 por ciento). <<

[24] Fueron China, Brasil, México, Rusia, India, Hungría, Argentina, Chile, Tailandia y Turquía. <<

[25] Las estadísticas disponibles sobre la IED brownfield (es decir, fusiones y adquisiciones transfronterizas) y sobre los flujos totales de IED no son directamente comparables por múltiples razones. Una de ellas es que parte de las fusiones y adquisiciones transfronterizas pueden financiarse localmente. Otra razón es que los pagos de las fusiones y adquisiciones transfronterizas pueden hacerse durante un período en vez de en un solo año. <<

[26] Véase P. Nolan, J. Zhang y C. Liu, «The global business revolution, the cascade effect, and the challenge for firms from developing countries», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 32, n.º 1 (2008). <<

[27] Philippe Legrain, el autor de *Immigrants: Your Country Needs Them* [hay trad. cast.: *Inmigrantes. Tu país los necesita*, Barcelona, Intermón Oxfam, 2008], es uno de los pocos economistas a favor del libre mercado que defiende una inmigración sumamente liberalizada (aunque no completamente libre). <<

[28] Sobre los derechos laborales de los inmigrantes, véase M. Ruhs, *The Price of Rights: Regulating International Labour Migration*, Princeton, Princeton University Press, 2013. <<

[29] Por supuesto, esta clasificación excluye a la inmigración que es fruto de la angustia o el peligro, por ejemplos los refugiados de una guerra civil o las víctimas de desastres naturales en un país vecino. <<

[30] Sobre los debates acerca de la definición de «falta de mano de obra», véase M. Ruhs y B. Anderson, eds., *Who Needs Migrant Workers?: Labour Shortages, Immigration, and Public Policy*, Oxford, Oxford University Press, 2012, cap. 1. <<

[31] Véase, por ejemplo, C. Dustmann y T. Frattini, «The fiscal effects of immigration to the UK», Discussion Paper n.º 22/13, Londres, CReAM (Centre for Research and Analysis of Migration), University College London, 2013. <<

[32] Véase, por ejemplo, G. Ottaviano y G. Peri, «Rethinking the gains of immigration on wages», NBER Working Paper n.º 12 497, Cambridge, MA, NBER (National Bureau of Economic Research), 2006; disponible en <<http://www.nber.org/papers/w12497>>. <<

[33] Sobre el impacto de las remesas, véase I. Grabel, «The political economy of remittances: What do we know? What do we need to know?», PERI Working Paper Series, n.º 184, Amherst, MA, PERI (Political Economy Research Institute), Universidad de Massachusetts, 2008; disponible en <http://www.peri.umass.edu/fileadmin/pdf/working_papers/working_papers_1200/WP184.pdf>. <<

[34] El gobierno mexicano solía emparejar la suma de las remesas utilizadas para esas inversiones con los subsidios públicos, pero ha abandonado esa práctica. <<

[35] Los datos sobre el número de inmigrantes en este párrafo y los siguientes proceden de la base de datos sobre Indicadores de Desarrollo Mundial del Banco Mundial. <<

[36] Los datos sobre las remesas incluidos en este párrafo y los siguientes proceden de las Estadísticas de Migración y Remesas del Banco Mundial. <<

EPÍLOGO. ¿Y AHORA QUÉ?: ¿CÓMO PODEMOS USAR LA ECONOMÍA PARA MEJORAR NUESTRA ECONOMÍA?

[1] J. W. von Goethe, *Sämtliche Werke*; parte 1: *Maximen und Reflexionen, Schriften zur Naturwissenschaft*, Jubiläumsausgabe XXXIX, 72, citado en A. Gerschenkron, *Continuity in History and Other Essays*, Cambridge, MA, Harvard University Press, 1968, cap. 2, p. 43. <<

[2] Theodore Porter, el eminente historiador de la ciencia, sostiene que incluso muchas cifras del campo de las ciencias obedecen a presiones políticas y sociales. Véase al respecto su libro *Trust in Numbers: The Pursuit of Objectivity in Science and Public Life*, Princeton, Princeton University Press, 1995. <<

[3] Agradezco a Deirdre McCloskey que me sugiriera esta cita. <<

(1) Aun así, si se lo preguntan, los científicos responderán que ni siquiera esas cifras son totalmente objetivas. <<

(2) Como solían decir en *Monty Python's Flying Circus*. <<

(3) Esto se conoce vulgarmente como «envidia de la física». <<

(4) Por cierto, esto tendría que facilitar el trabajo de los economistas, porque ya conocemos la respuesta a esa «pregunta fundamental»: es 42. Pero por el momento no nos ocuparemos del tema. <<

(5) El premio Nobel de Economía no es un verdadero premio Nobel. A diferencia de los premios Nobel originales (Física, Química, Fisiología, Medicina, Literatura y Paz), establecidos por el industrial sueco Alfred Nobel a finales del siglo XIX, el premio de Economía fue creado por el Banco Central de Suecia (Sveriges Riksbank) en 1968, y por lo tanto se lo conoce oficialmente como premio Sveriges Riksbank de Ciencias Económicas en Memoria de Alfred Nobel. <<

(6) Pero no le habría causado la menor sorpresa al fallecido John Kenneth Galbraith (1908-2006), quien alguna vez afirmó con sarcasmo que «la única función de los pronósticos económicos es hacer que la astrología parezca respetable». <<

(7) En la novela original, el señor Bucket perdía su trabajo porque su fábrica quebraba, no porque contrataran una máquina para reemplazarlo. <<

(8) El primer computador de Babbage se llamaba «máquina diferencial», y aportó el título de un clásico de la ciencia ficción steampunk escrito a dos manos por William Gibson y Bruce Sterling. <<

(9) Juego de palabras entre «pin» («alfiler») y «PIN» («Personal Identification Number» o «número de identificación personal»). (*N. de la T.*) <<

(10) En teoría económica esto se conoce como «capital financiero» o «capital monetario». <<

(11) Una pequeña cantidad de empresas involucradas en actividades de riesgo de importancia nacional, como la expansión colonial (las Compañías de las Indias Orientales de Gran Bretaña y Holanda) o la actividad bancaria a gran escala, fueron autorizadas a funcionar con responsabilidades limitadas. <<

(12) Las franquicias son empresas independientes que utilizan la marca y los suministros de otra más grande, a diferencia de las filiales, que son directamente gestionadas por la empresa matriz. <<

(13) En la mayoría de los países en desarrollo, donde el capitalismo aún está subdesarrollado, la situación se parece bastante a la de Europa occidental en tiempos de Adam Smith. En los países más pobres todavía prevalece el trabajo infantil, y un gran porcentaje de los adultos siguen arrendando tierras a terratenientes semif feudales. Si bien entre el 30 y el 90 por ciento de la fuerza laboral de esos países puede trabajar por cuenta propia, la mayoría aún se dedica a la agricultura de subsistencia. <<

(14) Sí, el científico, que también supo ejercer de alquimista y especulador en la bolsa. <<

(15) Estas incluían la lanzadera volante (1733) y la hiladora Jenny (1764, una máquina tejedora multibobina) en la industria textil; la fundición del coque (1709) en la industria siderúrgica, y varios procesos para la producción a gran escala de ácido sulfúrico (décadas de 1730 y 1740) en la industria química.

<<

(16) Para simplificar la historia, la hambruna de 1932 tuvo lugar porque, después de la colectivización de la agricultura en 1928, se envió mucho alimento desde las áreas rurales a otras zonas del país. Había que alimentar a la cada vez más numerosa población urbana y había que exportar grano para obtener divisas que permitieran la importación de las maquinarias avanzadas que la Unión Soviética necesitaba para poder industrializarse. <<

(17) Paul Krugman escribió en 2009: «Hace más de treinta años, cuando estudiaba para doctorarme en economía, solo el menos ambicioso de mis compañeros de clase pretendía hacer carrera en el mundo de las finanzas. Incluso entonces, los bancos de inversión pagaban más que la enseñanza o la administración, pero no mucho más y, en cualquier caso, todo el mundo sabía que la banca era, bueno, aburrida» («Making banking boring», *The New York Times*, 9 de abril de 2009; trad. cast.: «Hacer que la banca sea aburrida», *El País*, 19 de abril de 2009). <<

(18) Tras haber sido «neutrales» durante la Guerra Fría, estos países mantenían las distancias con la Unión Europea a pesar de estar geográficamente ubicados en Europa occidental. <<

(19) La OCDE fue fundada en 1961 e incluye a la mayoría de los países de Europa occidental, Turquía, Estados Unidos y Canadá. Hacia mediados de la década de 1970 se incorporaron Japón, Finlandia, Australia y Nueva Zelanda. Desde mediados de los años noventa han ingresado varios países otrora socialistas (Hungría y Estonia, entre otros) y algunos países en desarrollo ricos (México y Chile). <<

(20) Mientras escribo este libro (principios de enero de 2014) todavía se desconocen las cifras correspondientes al año 2013, pero, según una estimación provisional realizada sobre la base de la información proporcionada por la OCDE, en el tercer cuatrimestre de 2013 la producción per cápita seguía siendo más baja que en 2007 en diecinueve de los treinta y cuatro países miembros de la OCDE. <<

(21) En realidad, son más si incluimos las escuelas más pequeñas (entre ellas la escuela neorricardiana, la escuela estructuralista latinoamericana, la escuela feminista o la escuela ecológica). El número aumentaría todavía más si desprendiéramos algunas subescuelas de las escuelas independientes (por ejemplo, diferentes líneas derivadas de la tradición desarrollista). <<

(22) Pero inmediatamente después agregó que «no la hacen bajo circunstancias que ellos mismos han elegido», subrayando que podemos cambiar nuestro entorno pero que también somos productos de él. <<

(23) A diferencia de otros economistas clásicos, Smith era consciente de que las personas tienen otras motivaciones aparte de la búsqueda personal, como, por ejemplo, la simpatía, la pasión y la adhesión a las normas sociales. Esas motivaciones constituirían el tema principal de *La teoría de los sentimientos morales*, libro que acompaña y complementa *La riqueza de las naciones*. <<

(24) Por lo tanto, el término «comparativa» se refiere a la comparación entre los productos que un país puede potencialmente producir. El término «ventaja» refleja, por su parte, la posibilidad de que un país sea más eficiente que otro en la producción de un mismo artículo. El lector encontrará una exposición más exhaustiva y detallada de la teoría de Ricardo en el capítulo 3, «Mi hijo de seis años debería trabajar», de mi libro *¿Qué fue del buen samaritano?* <<

(25) La teoría se llama así por Eli Heckscher y Bertil Ohlin, los dos economistas suecos que desarrollaron la idea, y Paul Samuelson, el economista estadounidense (y autor del manual de economía más famoso del siglo XX) que la perfeccionó. <<

(26) A pesar de que perjudicaría a los trabajadores de industrias estadounidenses como la automotriz y la textil, muchos economistas neoclásicos defendieron el TLCAN —el acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos, Canadá y México— argumentando que los beneficios nacionales derivados del aumento del comercio internacional serían más que suficientes para compensar a esos (y otros) perdedores. Por desgracia, los perdedores no fueron plenamente compensados, y por tanto el resultado no puede ser visto como una mejora según el criterio de eficiencia de Pareto. <<

(27) Antes de la Revolución rusa, los principales economistas marxistas eran Karl Kautsky (1854-1938), Rosa Luxemburg (1871-1919) y Rudolf Hilferding (1877-1941). Los teóricos marxistas soviéticos clave fueron Vladímir Lenin (1870-1924), Yevgeni Preobrazhensky (1886-1937) y Nikolai Bujarin (1888-1938). <<

(28) Algunas formulaciones dividen el comunismo en dos fases. La primera también se llama «socialismo» y se concreta a través de la planificación central. La segunda, la fase «más elevada», se llama «comunismo puro», y en ella el Estado habrá desaparecido. En este libro utilizo indistintamente los términos «comunismo» y «socialismo». <<

(29) Unos pocos, como Jean-Baptiste Colbert (ministro de Economía de Luis XIV entre 1665 y 1683), todavía son recordados por sus políticas. La mayoría han caído en el olvido. Algunos, como Enrique VII y Robert Walpole, aún son recordados, pero no por sus políticas económicas. <<

(30) Los primeros líderes de la Asociación Económica Estadounidense, John Bates Clark (1847-1938) y Richard Ely (1854-1943), estudiaron con economistas de la escuela histórica alemana, como Wilhelm Roscher (1817-1894) y Karl Knies (1821-1898). <<

(31) El uso del prefijo «neo» es discutible. Las diferencias entre ambas son mucho menores que las existentes entre, por ejemplo, la escuela clásica y la neoclásica. <<

(32) Los principales exponentes de esta escuela, a veces llamada «economía evolucionista», son (por orden alfabético): Mario Cimoli, Giovanni Dosi, el fallecido Christopher Freeman, Bengt-Åke Lundvall, Richard Nelson y Sidney Winter. <<

(33) El peso pesado John Commons (1862-1945), cuyo trabajo tenía puntos afines con esta escuela, anunció explícitamente su ingreso en ella a mediados de los años veinte. John Maurice Clark (1884-1963), hijo de John Bates Clark, fue otra figura importante, aunque era más joven. <<

(³⁴) Simon fue el último renacentista; así lo llamo en el capítulo 16 de mi libro *23 cosas que no te cuentan sobre el capitalismo*. Hizo contribuciones innovadoras, no solo en economía sino en muchos otros campos. Fue uno de los padres fundadores de la inteligencia artificial (IA) y de la investigación de operaciones (una rama de la administración de negocios). También escribió uno de los textos clásicos en el ámbito de la administración pública (*El comportamiento administrativo*, publicado en 1947) y fue un académico destacado en psicología cognitiva. Por lo tanto, algo sabía acerca de cómo piensan y actúan las personas. <<

(35) Al decir esto, estoy simplificando la relación entre la postura económica de las personas y las ideas que apoyan; Warren Buffet, George Soros y muchas otras personas ricas han apoyado políticas que perjudicarían sus intereses personales. E indudablemente estoy exagerando el grado en que el dinero y el poder influyen sobre las ideas. No obstante, es importante reconocer que la visión individualista de la economía no ha llegado a dominar la escena pura y exclusivamente por su mérito intelectual. <<

(36) Algunas estimaciones que incluyen las opciones sobre acciones —cuyos valores no son fáciles de calcular— sostienen que podrían ser mil veces más altos. <<

(37) El hecho de que Walmart, el empleador más grande del sector privado estadounidense, solo dé trabajo al 1 por ciento de la fuerza laboral del país (1,4 millones de personas) sitúa las cantidades en perspectiva. <<

(38) Los bancos regionales multilaterales más importantes son el Banco Asiático de Desarrollo (BAsD), el Banco Africano de Desarrollo (BAfD) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). <<

(39) Existen numerosas pruebas al respecto, expuestas de forma clara y accesible en libros como *Free Market Madness*, de Peter Ubel; *Animal Spirits*, de George Akerlof y Robert Shiller, y *Pensar rápido, pensar despacio*, del psicólogo y premio Nobel de Economía de 2002 Daniel Kahneman. <<

(40) Una regla de oro, un tanto tosca pero útil, es que la cifra del valor añadido generalmente asciende a una tercera parte de las ventas (el rendimiento) de una empresa. <<

(41) Lo que realmente representa la productividad de una nación es cuántas personas deben trabajar para producir una determinada cantidad de productos, en vez de calcular cuál es la producción de cada persona viva. Por consiguiente, para calcular la productividad de una economía, lo ideal sería observar el PIB por hora trabajada en vez de per cápita; no obstante, dado que esas cifras son difíciles de obtener, utilizamos las del PIB per cápita para calcularla. <<

(42) Las cifras del PIB fueron 14,4 billones de dólares (Estados Unidos), 5,9 billones (China), 5,5 billones (Japón), 3,3 billones (Alemania) y 2,5 billones (Francia). <<

(43) Esta definición implica que varios países que la gente normalmente no consideraría «ricos» quedan incluidos en el mundo de «renta alta»: unos pocos países antes socialistas (Polonia, Hungría, Croacia y Eslovaquia) y dos de los estados petroleros más pobres (Arabia Saudí y Libia). Aun así, no son lo bastante grandes como para alterar el panorama general. <<

⁽⁴⁴⁾ Los PIB respectivos fueron: 5,9 billones (China), 2,1 billones (Brasil), 1,7 billones (India), 1,5 billones (Rusia) y 1 billón (México). Todos juntos suman 12,2 billones de dólares. <<

(45) Nótese que, en sentido estricto, no podemos comparar de manera directa estas dos cifras de rentas diferentes. <<

(46) Sheldon, el inmaduro físico que protagoniza *The Big Bang Theory*, la serie televisiva de culto, dio una hermosa definición de estos bienes cuando le explicó a su amigo Raj por qué Howard, el amigo de ambos, hacía eso que Raj llamaba «cosas de tortolitos» mientras hablaba por teléfono con su nueva novia delante de todos: «Existe un concepto económico llamado “bien posicional”, en virtud del cual un objeto solo tiene valor para su poseedor precisamente porque nadie más lo posee. El término fue acuñado en 1976 por el economista Fred Hirsch para reemplazar al más coloquial pero menos preciso “pito catalán”» («La colisión de hadrones», temporada 3, episodio 15). La obra seminal de Hirsch mencionada por Sheldon es *Los límites sociales al crecimiento*. <<

(47) Según la clasificación del Banco Mundial, un país es de «renta media-alta» si su RNB per cápita era superior a 3975 dólares, y es de «renta baja» si era inferior a 1005 dólares en el año 2010. <<

(48) Las rentas per cápita ajustadas según la PPA son: 57 130 dólares (Noruega), 54 700 (Singapur), 53 630 (Kuwait), 49 180 (Suiza) y 47 020 (Estados Unidos). Les siguen Holanda (42 590), Dinamarca (40 140) y Suecia (39 600). <<

(49) Seguidos de Eritrea (540 dólares), Níger (700), la República Centroafricana (760), Togo (790) y Sierra Leona (830). <<

(50) Por si acaso, las respuestas a las otras son: los automóviles deportivos de mayor cilindrada, que tienen motores de más de mil caballos de potencia; el USB o el lector de libros electrónicos (si el bolsillo del traje es grande); la central nuclear y la planta desalinizadora. <<

(51) El término «bruta» significa, en este caso, que no estamos contando la depreciación del capital, como ya he explicado en el capítulo 6. <<

(52) En 2010 Finlandia gastó el 3,9 por ciento de su PIB en I+D, y Corea del Sur le pisaba los talones con el 3,7 por ciento. Suecia (3,4 por ciento), Japón (3,3 por ciento), Dinamarca (3,1 por ciento), Suiza (3 por ciento), Estados Unidos (2,9 por ciento) y Alemania (2,8 por ciento) son otras economías con un gasto elevado en I+D como porcentaje del PIB. <<

(53) La industria incluye actividades como la minería, la generación de electricidad y la extracción de gas, además de la manufacturación. A veces se obtienen estadísticas solo para la «industria» en su conjunto, no para el sector «manufacturero». <<

⁽⁵⁴⁾ Según el Banco Mundial, esos países eran (en 2009) Sierra Leona (59 por ciento), Liberia (58 por ciento), la República Centroafricana (57 por ciento) y Etiopía (51 por ciento). <<

(55) En 2011 los porcentajes eran los siguientes: el 28 por ciento en Taiwan, el 23 por ciento en Eslovenia y el 20 por ciento en Alemania. <<

(56) La intensidad física de un desastre natural es mucho menos importante para determinar sus impactos que la adaptabilidad de la comunidad humana damnificada. Por ejemplo, el terremoto de 2010 en Haití, que acabó con la vida de más de 200 000 personas y marcó a fuego al país por una generación, fue de solo 7 grados en la escala de Richter. Ese mismo terremoto solo habría causado la muerte a un puñado de personas excepcionalmente desafortunadas en Japón. <<

(57) Cabe señalar que los depositantes de un banco incluyen a los prestatarios. Cuando le pedimos dinero a un banco, este abre una cuenta de depósito a nuestro nombre en la que deposita la suma solicitada en vez de pagárnosla en efectivo. Por lo tanto, al pedirle prestado dinero a un banco, automáticamente nos convertimos también en uno de sus depositantes. <<

(58) Este tipo especial de abuso de confianza se utiliza mucho en el campo de la gestión económica. Otro ejemplo destacado es el uso del gasto gubernamental deficitario en una recesión. Al principio el gobierno gasta «dinero que no tiene» e incurre en un déficit presupuestario. Pero el gasto aumenta la demanda en la economía, lo cual a su vez estimula los negocios e insufla optimismo a los consumidores. Si suficientes hombres de negocios y consumidores empiezan a albergar expectativas de futuro positivas como consecuencia de ello, invertirán y gastarán más. El aumento de la inversión y del consumo generará ingresos más altos y, por tanto, una recaudación fiscal más elevada. Si esta se incrementa lo suficiente, el déficit público desaparecerá y el gobierno recuperará el dinero que se gastó. <<

(59) La GM original, fundada en 1908, producía el Buick. Entre 1908 y 1909 adquirió (o absorbió) una serie de compañías que producían el Oldsmobile, el Cadillac y otras marcas, así como la que luego se convertiría en su división de camiones. Asimismo, en 1918 adquirió Chevrolet. <<

(60) La fusión no funcionó —hasta el punto de que el actual director general de Time Warner, Jeff Bewkes, la definió como «el error más grande de la historia empresarial»— y se deshizo (las dos compañías se «escindieron») en 2009. El negocio de AOL no creció como estaba previsto en la época de la fusión (el apogeo de la burbuja de las puntocom), y además había diferencias irreconciliables entre las culturas corporativas de ambas empresas. <<

(61) Las cifras de los nombres aluden a la cantidad de empresas que integran el índice. <<

(62) Cuando los bancos comerciales tratan con personas, recibiendo sus depósitos o prestándoles dinero para comprar casas o automóviles, se dice que realizan «banca minorista». Cuando tratan con negocios —prestándoles dinero o recibiendo sus depósitos— se dice que realizan operaciones de «banca corporativa». <<

(63) En alusión al *Vampyroteuthis infernalis*, literalmente «calamar vampiro del infierno». (N. de la T.) <<

(64) Aunque la gente suele llamar «derivados financieros» a estos dos productos —yo mismo lo he hecho en alguna de mis obras—, es más apropiado diferenciarlos. Explicaré por qué más adelante. <<

(65) Las cosas se complicaron con el paso del tiempo. Se crearon CDO al cuadrado combinando tramos de CDO y estructurándolos como se ha descrito antes, y luego CDO al cubo creando un producto de deuda estructurada con tramos de CDO al cuadrado. Se crearon todavía CDO a potencias más altas.

<<

(66) Francia, que a menudo se presenta a sí misma como un contrapunto al capitalismo financiero angloestadounidense, no se queda muy por detrás del Reino Unido en este aspecto: la ratio entre sus activos financieros y su PIB solo es un poco más baja que la del Reino Unido. <<

(67) Summers, profesor de economía de Harvard en excedencia y antiguo economista jefe del Banco Mundial (1991-1993), se convertiría en el secretario del Tesoro (julio de 1999-enero de 2001) durante el segundo mandato de Bill Clinton y en el director del Consejo Nacional de Economía (enero de 2009-diciembre de 2010) durante el primer mandato de Barack Obama. <<

(68) Hace unos pocos años, el profesor David King, un químico eminente de Cambridge y principal asesor científico del gobierno británico entre los años 2000 y 2007, me dijo que probablemente el 60 por ciento de sus ex alumnos de doctorado estaban trabajando en el sector financiero. <<

(69) Los argumentos éticos contra la desigualdad incluyen los siguientes: un alto grado de desigualdad es moralmente inaceptable porque gran parte de lo que se gana es fruto de la suerte (por ejemplo, los progenitores que nos tocan) y no un «premio justo» (por los esfuerzos realizados); un grupo con demasiadas discrepancias entre sus miembros no puede funcionar como una verdadera comunidad; el exceso de desigualdad socava la democracia al permitir que los ricos ejerzan una influencia política desproporcionada. <<

(70) Otra definición del término, popularizada por el científico político estadounidense Robert Putnam, se refiere al coleccionismo de vínculos sociales entre los miembros de una sociedad. <<

(71) Para que puedan verlo con mayor claridad, les propongo un pequeño experimento. Supongan que les dicen que los científicos han identificado cincuenta y cinco planetas poblados por seres vivos dentro de nuestra galaxia, todos ellos muchísimo más ricos que la Tierra pero también con grandes diferencias de renta entre sí, según un muy elevado coeficiente de Gini galáctico. ¿Se sentirían muy molestos al enterarse? Probablemente no... porque no conocen a esos seres vivos y ni siquiera pueden imaginar cómo viven. <<

(72) Reduciendo por lo tanto su coeficiente de Gini a 0, puesto que sería una sociedad perfectamente igualitaria, formada por una sola persona. <<

(73) Los índices de pobreza más bajos correspondían a Islandia (6,4 por ciento), Luxemburgo (7,2 por ciento) y Finlandia (7,3 por ciento). Los más altos eran los de Estados Unidos (17,4 por ciento), Japón (16 por ciento) y España (15,4 por ciento). <<

(74) El término se hizo famoso en economía gracias a *La teoría de la clase ociosa*, de Thorstein Veblen (a quien hemos conocido en el capítulo 4), una crítica despiadada de lo que él llamaba «consumo conspicuo» (el destinado a hacer ostentación de la propia riqueza, no el practicado por el placer de consumir). <<

(75) La OIT incluye en la categoría «trabajo infantil» a los niños menores de quince años (o de doce para algunos trabajos) que realizan trabajos nocivos para su desarrollo físico y su educación, quedando por lo tanto excluidos los que ayudan en las tareas domésticas o reparten periódicos. <<

(76) Este punto se analiza en el apartado «Individuos irreales, aceptación excesiva del *statu quo* y desdén por la producción: limitaciones de la escuela neoclásica», del capítulo 4. <<

(77) La teoría keynesiana dice que, llegados a este punto, el gobierno debería endurecer sus políticas fiscales y monetarias para impedir que la economía se recaliente y genere demasiada inflación. <<

(78) Muchos utilizan el término «el Estado» para aludir a algo más abarcador que «el gobierno» y en cierto modo idéntico a «el país». Esta distinción tiene buenas justificaciones filosóficas y políticas, pero, para los propósitos de este libro, ambos términos pueden utilizarse indistintamente. <<

(79) Cuando una empresa tiene poder de mercado, el nivel de maximización del beneficio de la producción es más bajo que el socialmente óptimo, que es el nivel en que el precio máximo que un consumidor está dispuesto a pagar es idéntico al precio mínimo que el productor requiere para no perder dinero. Cuando la cantidad producida es menor que la cantidad socialmente óptima, eso implica no abastecer a algunos consumidores que están absolutamente dispuestos a pagar más que el precio mínimo requerido por el productor, pero no están dispuestos a pagar el precio que permite que la empresa maximice su beneficio. El deseo insatisfecho de esos consumidores a los que se ha ignorado es la ineficiencia en la adjudicación o pérdida de peso muerto, que es el coste social del monopolio y el oligopolio. <<

(80) En este caso los costes incluyen el «rédito normal», es decir, el que los dueños de la empresa habrían obtenido invirtiendo en otras industrias no monopolísticas. <<

(81) Eso fue lo que quise decir cuando afirmé que «el mercado libre no existe» en el primer capítulo de mi libro *23 cosas que no te cuentan sobre el capitalismo*. <<

(82) Se trata de la comercialización de acciones de empresas cotizadas en bolsa por parte de individuos que tienen un acceso exclusivo a información interna sobre esas compañías. <<

(83) Las excepciones a esta regla son Myanmar (10 por ciento) en el extremo más bajo y Mongolia y Burundi (más del 40 por ciento) en el más alto. <<

(84) Algunos de ustedes seguramente recordarán que, en la saga cinematográfica de *Austin Powers*, el doctor Maligno planea apoderarse del mundo desde la torre Starbucks de Seattle. <<

(85) Las cifras fueron 9,4 por ciento (Reino Unido), 7,8 por ciento (China), 4,7 por ciento (Francia) y 3,5 por ciento (Alemania). <<

(86) Ambos países produjeron el 4,4 por ciento del PIB mundial durante ese período. <<

(87) Cabe señalar que, en última instancia, la mayoría de los ciudadanos pagan parte de los costes de esos servicios a través de los impuestos. <<