

Economía
para el 99% de la población

HA-JOON CHANG

Traducción de Teresa Arijón

DEBATE

	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 indivi-

duales 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*.*

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 in-*

* 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.

traempresa, 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 «ordina-

rios» (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, éstos 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 accio-

nes; 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 coo-

perativas 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-danesa 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.* 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

* Algunas estimaciones que incluyen las opciones sobre acciones —cuyos valores no son fáciles de calcular— sostienen que podrían ser mil veces más altos.

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.* 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 estructu-

* 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.

ras 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.* 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.

* 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).

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 desean 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 yo»

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 prota-

gonista 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 econo-

mista 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 esfor-

zaran 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 desconoci-

dos 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.* 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

* 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.

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.