



23
COSAS
QUE NO
TE CUENTAN
SOBRE EL
CAPITALISMO
HA-JOON CHANG



Lectulandia

¿Cómo no vimos venir el colapso económico en que nos hallamos? Ha-Joon Chang, uno de los economistas más respetados del mundo, tiene la respuesta: no preguntamos qué era lo que no nos contaban sobre el capitalismo.

Este es un libro ameno con una intención muy seria, cuestionar las premisas que sostienen el dogma y la propaganda que la escuela dominante de economistas neoliberales —los apóstoles del libre mercado— ha lanzado desde los tiempos de Reagan.

23 cosas que no te cuentan sobre el capitalismo cambiará la manera en que ves todos los tópicos sobre la economía. Ha-Joon Chang hace añicos los principales mitos del mundo en que vivimos y explica cómo funciona realmente el sistema, por ejemplo:

- No hay mercados libres.
- La globalización no está haciendo más rico el mundo.
- La lavadora ha cambiado más el mundo que internet.
- En los países pobres hay más iniciativa empresarial que en los ricos.
- Los directivos mejor pagados no consiguen mejores resultados.

Chang, premiado autor de varios libros, es uno de los economistas más respetados del mundo, una voz de cordura e inteligencia en la tradición de John Kenneth Galbraith y Joseph Stiglitz. *23 cosas que no te cuentan sobre el capitalismo* permite entender cómo funciona el capitalismo global... y cómo no lo hace. En “Cómo reconstruir la economía mundial”, la conclusión final, Chang explica cómo podemos modelar el capitalismo para humanizarlo, en vez de convertirnos en esclavos del mercado.

Ha-Joon Chang

23 cosas que no te cuentan sobre el capitalismo

ePub r1.0

Titivillus 05.03.2023

Título original: *23 Things They Don't Tell You About Capitalism*
Ha-Joon Chang, 2010
Traducción: Jofre Homedes Beutnagel
Diseño de cubierta: Marta Borrell / Random House Mondadori, S. A.

Editor digital: Titivillus
ePub base r2.1

Índice

Siete lecturas de «23 cosas que no te cuentan sobre el capitalismo»

Agradecimientos

Prólogo a la presente edición

Introducción

1. No hay mercados libres
2. Las empresas no se han de gestionar en beneficio de sus dueños
3. En los países ricos, la mayoría de la gente cobra demasiado
4. La lavadora ha cambiado más el mundo que internet
5. Si piensas lo peor de los demás, te darán lo peor
6. La mayor estabilidad macroeconómica no ha vuelto más estable la economía mundial
7. Las políticas de libre mercado casi nunca enriquecen a los países pobres
8. El capital tiene patria
9. No vivimos en una era postindustrial
10. Estados Unidos no tiene el nivel de vida más alto del mundo
11. África no está condenada al subdesarrollo
12. Los gobiernos pueden elegir al ganador
13. Enriquecer a los ricos no nos enriquece a los demás
14. A los directivos estadounidenses se les paga demasiado
15. En los países pobres hay más iniciativa empresarial que en los ricos

16. No somos bastante inteligentes para dejar que todo dependa del mercado

17. Potenciar la educación no enriquece de por sí a los países

18. Lo que es bueno para General Motors no lo es necesariamente para Estados Unidos

19. A pesar de la caída del comunismo, aún vivimos en economías planificadas

20. La igualdad de oportunidades puede no ser justa

21. Los gobiernos grandes hacen que la gente se abra más a los cambios

22. Los mercados financieros no tienen que ser más eficaces, sino menos

23. Para una buena política económica no hacen falta buenos economistas

Conclusión: Cómo reconstruir la economía mundial

Notas

Para Hee-Jeong, Yuna y Jin-Gyu

Siete lecturas de 23 cosas que no te cuentan sobre el capitalismo

Primera lectura. *Si ni siquiera tienes claro qué es el capitalismo, lee:*
Capítulos **1, 2, 5, 8, 13, 16, 19, 20** y **22**.

Segunda lectura. *Si la política te parece una pérdida de tiempo, lee:*
Capítulos **1, 5, 7, 12, 16, 18, 19, 21** y **23**.

Tercera lectura. *Si te gustaría saber por qué no ves que aumente tu nivel de vida mientras progresan sin parar los ingresos y la tecnología, lee:*
Capítulos **2, 4, 6, 8, 9, 10, 17, 18** y **22**.

Cuarta lectura. *Si crees que si alguien es más rico que los otros es porque tiene más talento, está mejor formado y tiene más iniciativa, lee:*
Capítulos **3, 10, 13, 14, 15, 16, 17, 20** y **21**.

Quinta lectura. *Si quieres saber por qué son pobres los países pobres y cómo pueden ser más ricos, lee:*
Capítulos **3, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 15, 17** y **23**.

Sexta lectura. *Si el mundo te parece injusto, pero no ves que se pueda hacer gran cosa, lee:*
Capítulos **1, 2, 3, 4, 5, 11, 13, 14, 15, 20** y **21**.

Séptima lectura. *Léelo todo en el siguiente orden...*

Agradecimientos

A escribir este libro me ha ayudado mucha gente. Ivan Mulcahy, mi agente literario, tan decisivo para la existencia de mi libro anterior (*Bad Samaritans*, centrado en los países en vías de desarrollo), me animó constantemente a escribir otro de interés más general. Aparte de sus valiosos consejos estilísticos, Peter Ginna, mi editor en Bloomsbury USA, fue determinante para el tono del libro al encontrar el título mientras yo estaba en la fase de conceptualización. William Goodlad, mi editor en Allen Lane, tomó a su cargo la labor de corrección, y le ha salido todo estupendamente bien.

Mucha gente ha leído capítulos del libro y me ha hecho comentarios útiles. Duncan Green se los leyó todos y me dio consejos muy provechosos, tanto sobre el contenido como sobre el estilo. Geoff Harcourt y Deepak Nayyar se leyeron muchos, y me dieron consejos sagaces. Dirk Bezemer, Chris Cramer, Shailaja Fennell, Patrick Imam, Deborah Johnston, Amy Klatzkin, Barry Lynn, Kenia Parsons y Bob Rowthorn leyeron algunos capítulos, y me hicieron comentarios valiosos.

Sin la asistencia y el talento de mis ayudantes de investigación no podría haber dispuesto de todos los datos en los que se basa el libro. Gracias, por orden alfabético, a Bhargav Adhvaryu, Hassan Akram, Antonio Andreoni, Yurendra Basnett, Muhammad Irfan, Veerayooth KanchooChat y Francesca Reinhardt por su ayuda.

También deseo agradecer a Seung-il Jeong y Buhm Lee una serie de datos de difícil acceso.

Por último, pero no en importancia, doy las gracias a mi familia, sin cuyo respaldo y amor no habría podido terminar el libro. Hee-Jeong, mi mujer, no solo me prestó un gran apoyo afectivo durante su redacción, sino que leyó todos los capítulos y me ayudó a formular mis argumentos con más coherencia y espíritu didáctico. Al plantearle algunas ideas a mi hija Yuna, me complació muchísimo la madurez intelectual con la que reaccionó, sorprendente en una chica de catorce años. Mi hijo Jin-Gyu me dio algunas

ideas muy interesantes, así como mucho apoyo moral para el libro. A ellos tres se lo dedico.

Prólogo a la presente edición

El drama de la crisis económica de la eurozona, en el que le ha correspondido a España uno de los papeles principales, se arrastra (en el momento en el que escribo esto, octubre de 2011) desde hace casi dos años.

A menudo se presenta esta crisis como una «crisis fiscal» causada por países «irresponsables» (sobre todo «del sur») que han gastado por encima de sus posibilidades, sobre todo en cosas «improductivas» como las prestaciones sociales. La supuesta solución a la crisis se deduce con toda naturalidad del diagnóstico: hay que castigar a los países periféricos «irresponsables», como Grecia, España e Irlanda, por sus errores morales, y hacer que carguen con todo el peso de los ajustes.

Se trata de un diagnóstico falaz, cuyas supuestas soluciones, además, están llevando a Europa, y al resto de la economía mundial, a una etapa de estancamiento prolongado, cuando no a un desplome dramático.

Para empezar, la eurozona en su conjunto no sufre ninguna crisis fiscal. El déficit presupuestario de la eurozona solo es de en torno al 6 por ciento de su PIB, frente al 10-11 por ciento de Estados Unidos y Gran Bretaña. A déficits mucho más altos han sobrevivido las economías.

En segundo lugar, es muy injusto tachar de fiscalmente irresponsables a los países periféricos de la eurozona. Puede que Grecia ya tuviera un déficit fiscal relativamente alto antes del estallido de la crisis actual (aunque sus causas deban buscarse en la evasión fiscal, más que en un gasto social excesivo), pero países como España e Irlanda presentaban superávits fiscales equivalentes al 2-3 por ciento de su PIB, y en Italia y Portugal los déficits fiscales se movían entre el 1,5 por ciento y el 4 por ciento del PIB, algo del todo razonable. Si países como España han acabado con un déficit tan alto es más que nada porque la recesión fruto de la crisis financiera ha reducido enormemente los ingresos fiscales, y porque han tenido que gastar dinero público en el rescate de entidades financieras en quiebra.

Aun así, los líderes de los países con mayor fortaleza fiscal de la eurozona, jaleados por el *lobby* financiero, basaron su gestión inicial de la

crisis en la idea de que había que hacer pagar por sus pecados a los países «irresponsables». Ha bastado poco más de un año de vapuleos económicos constantes para que acepten que la situación no se resolverá si una parte del peso no recae sobre los prestamistas, en forma de una reestructuración de la deuda. En el momento en el que escribo esto, se ha acabado aceptando que los titulares de bonos del gobierno griego deberán resignarse a una quita muy notable (en torno al 50 por ciento).

Se agradece este reconocimiento de que, como dicen en Argentina, «el tango se baila de a dos»: si hay un prestatario «irresponsable», tiene que haber habido un prestamista «irresponsable», y por lo tanto es necesario repartir el peso de los ajustes. Puede que a algunos les resulte chocante esta propuesta, pero bien pensado es lo que hacemos siempre con las empresas, aplicando el derecho consursal que concede a las que tienen problemas un período de protección de sus acreedores y de reducción de sus deudas, para que tengan la oportunidad de una recuperación sostenida; y es también lo que necesitamos para que los países periféricos de la eurozona, como España, puedan emprender el mismo proceso de recuperación sostenible. Es más: habría que extenderlo a todos los préstamos internacionales, mediante el establecimiento de un derecho de quiebra para los países.

En realidad, por muy peliaguda que parezca, la llamada «crisis de la eurozona» es el menor de los problemas que aquejan al mundo actual, y se puede resolver perfectamente a corto plazo con una reestructuración de la deuda, aunque la sostenibilidad del euro a largo plazo exigirá medidas para las que es necesario un grado de integración económica muy superior al que aceptan ahora mismo sus países miembros, empezando por una mayor integración fiscal (expansión del presupuesto central y más transferencias entre países, respaldadas por los llamados «eurobonos») y por la conversión del Banco Central Europeo en un banco central «de verdad», que desempeñe la función de «última ventanilla» para el conjunto de Europa, sin condiciones.

El auténtico problema, mucho mayor que la llamada «crisis fiscal de la eurozona», es que no se ha resuelto ninguna de las causas principales de la crisis: cuentas lastradas por activos tóxicos, caída del mercado de la vivienda y endeudamiento excesivo de los particulares y de las empresas.

Por si fuera poco, las presiones incesantes del sector financiero han atascado y agitado las reformas necesarias para corregir el sistema financiero, cuya disfuncionalidad, a fin de cuentas, está en la base de la crisis actual. En gran medida, siguen sin regularse los productos financieros demasiado complejos; las tres grandes agencias de calificación mantienen su dominio,

pese a haberse desenmascarado su incompetencia y su cinismo, y la separación entre la banca de inversión y la banca comercial se establece con una lentitud exasperante (si es que se establece). Se elevan los requisitos de capital para los bancos, pero no con la intensidad ni la rapidez necesarias. Se ha hecho poco por cambiar la estructura perversa de los incentivos del sector financiero, que fomentó la asunción de riesgos excesivos. Sin estas reformas no llegaremos sanos y salvos a la otra orilla de esta crisis, ni, por supuesto, evitaremos otras similares en el futuro.

Lo que más miedo da es que, en caso de otro grave bajón, los gobiernos podrán hacer muy poco para paliar sus efectos, cosa que sí hicieron en el otoño de 2008, justo después del estallido de la crisis. Mucho más no se pueden bajar los tipos de interés, que ya están casi a cero; la mayoría de los gobiernos no pueden o no quieren fomentar la demanda con gastos deficitarios, y proseguir con la nacionalización de las compañías financieras e industriales que están en la cuerda floja topará con una gran resistencia política.

Con una demanda ya de por sí débil y aún más debilitada por los recortes en el gasto público, el paro sigue siendo muy alto en muchos países, liga que en el mundo rico encabeza, por desgracia, España. La trinidad de paro galopante, salarios estancados y recortes en el gasto social, sumada al cierre del grifo de los créditos al consumo y a los precios disparados del petróleo y de los alimentos, están poniendo a prueba el nivel de vida de muchas personas como no se había visto en varias décadas. Al mismo tiempo, en aras de la protección de los creadores de riqueza, se ha tratado con guante de seda al sector financiero, castigando muy poco sus fechorías, saneando sus cuentas con dinero público e inyectando liquidez a mansalva mediante la «flexibilización cuantitativa». Los bonos han recuperado los niveles de antes de la crisis, y algunos banqueros declaran, triunfantes, que «ha pasado la hora de los remordimientos».

Lo trágico es que muchos de los que más sufren a causa de estas políticas de libre mercado las apoyan, porque se han convencido de que el adelgazamiento del gobierno, el rigor fiscal, la libertad de empresa y la autoayuda son las bases de una economía dinámica y de una sociedad decente. La ideología de libre mercado que ha impregnado nuestras sociedades en las últimas tres décadas es tan poderosa que la gente vota a los políticos que les perjudican, y en muchos casos elige a dirigentes aún más entregados a la ideología de libre mercado que los que mandaban antes de la crisis, como es probable que suceda en España en las próximas elecciones.

Por eso es cada vez más urgente explicar lo que sucede de verdad en la economía, y cómo podemos cambiarlo. La gente se tiene que dar cuenta de que el orden de libre mercado no tenía nada de «natural», de que la crisis financiera de 2008 se podría haber evitado y de que hay alternativas a lo que ha estado ocurriendo a partir de la crisis con los puestos de trabajo y el nivel de vida. Debe tomar conciencia de estas realidades y ejercer de forma más activa su ciudadanía económica, exigiendo que nuestros dirigentes políticos hagan «lo que hay que hacer».

Este libro se escribió al principio de la crisis, con la esperanza de contribuir a que la gente se dé cuenta de lo que ha pasado en las últimas tres décadas en nuestras vidas económicas, y entienda qué hay que hacer para salir de la crisis y evitar que se repita en el futuro. En ese sentido, los últimos hechos han acentuado aún más su pertinencia y su urgencia.

*Octubre de 2011
Cambridge, Inglaterra*

Introducción

La economía mundial está por los suelos. Pese a los estímulos fiscales y monetarios sin precedentes con que se ha impedido que la debacle de 2008 se convirtiera en un desplome absoluto de la economía mundial, el crac de 2008 sigue siendo la segunda mayor crisis económica de la historia después de la Gran Depresión. En el momento en que escribo esto (marzo de 2010) no hay garantías de que se produzca una recuperación sostenida, aunque algunas voces proclamen el fin de la recesión. A falta de reformas financieras, el poco rigor de las políticas monetarias y fiscales ha creado nuevas burbujas financieras, mientras que la economía real se resiente de la escasez de dinero. Como estallen estas burbujas, la economía mundial podría caer en otra recesión (*double dip*), y aunque vivamos una recuperación sostenida, los efectos de la crisis se harán sentir durante años. Los sectores empresarial y doméstico, sin ir más lejos, podrían tardar varios en recomponer sus balances. Los enormes déficits presupuestarios creados por la crisis obligarán a los gobiernos a reducir considerablemente la inversión pública y los servicios sociales, lo cual incidirá negativamente (es posible que durante décadas) en el crecimiento económico, la pobreza y la estabilidad social. Algunos de los que han perdido casas y trabajos quizá no se reintegren nunca más a la economía formal. Así de terrorífico es el panorama.

En última instancia, la catástrofe es fruto de la ideología de libre mercado que gobierna al mundo desde los años ochenta. Nos habían contado que, si no se tocaban los mercados, producirían por sí solos el más eficaz y justo de los resultados: eficaz porque quienes mejor saben usar los recursos de los que disponen son los individuos, y justo porque los procesos competitivos del mercado garantizan que dichos individuos reciban una remuneración acorde con su productividad. Nos habían contado que era necesario dar la máxima libertad a las empresas, que al estar más cerca del mercado saben lo que les conviene. Si las dejamos a su aire, se maximizará la creación de riqueza, de lo cual también saldrá beneficiado el resto de la sociedad. Nos habían contado que la intervención del gobierno en los mercados solo servía para reducir su

eficacia. En muchos casos, esa intervención está pensada para poner coto a la creación de riqueza por motivos erróneos de igualdad; e incluso cuando no es así, ningún gobierno puede mejorar los resultados del mercado, porque carece de los datos y los incentivos necesarios para tomar buenas decisiones empresariales. Nos habían dicho, en resumidas cuentas, que depositáramos en el mercado toda nuestra confianza y no lo estorbásemos.

Siguiendo este consejo, la mayoría de los países llevan tres décadas poniendo en práctica políticas de libre mercado: privatización de entidades financieras e industriales de titularidad pública, liberalización del comercio y de las inversiones internacionales, y reducción de los impuestos sobre la renta y de las prestaciones sociales. Los defensores de estas políticas reconocían que podían generar ciertos problemas temporales, como el aumento de la desigualdad, pero estaban convencidos de que a la larga beneficiarían a todo el mundo, creando una sociedad más dinámica y más rica. Se usaba la metáfora de la marea que levanta todos los barcos a la vez.

El resultado ha sido el polo opuesto de lo prometido. Olvidemos por un momento la debacle financiera, que marcará al mundo durante décadas con sus cicatrices. Antes de eso, aunque pocos lo sepan, las políticas de libre mercado habían provocado un crecimiento más lento, una mayor desigualdad y una inestabilidad más acentuada en la mayoría de los países. En muchos países ricos, estos problemas quedaron disimulados por la enorme expansión del crédito; así, el hecho de que en Estados Unidos se hubieran estancado los salarios desde los años setenta y hubieran aumentado las horas trabajadas, se vio oportunamente velado por la borrachera del *boom* del consumo a crédito. Si ya eran graves los problemas en los países ricos, todavía lo eran más en el mundo en desarrollo: el nivel de vida del África subsahariana lleva tres décadas estancado, y en América Latina la tasa de crecimiento per cápita ha caído dos tercios durante el mismo período. Salimos de una época en que algunos países en vías de desarrollo, como China y la India, han crecido deprisa (si bien con un aumento de la desigualdad), pero son justamente los países que se han negado a implantar políticas de libre mercado en toda su extensión, aunque hayan practicado una liberalización parcial.

Vaya, que, en el mejor de los casos, lo que nos contaban los partidarios del libre mercado (o economistas neoliberales, como se les llama con frecuencia) solo era parcialmente cierto, y en el peor, rotundamente falso. Como demostraré a lo largo de este libro, las «verdades» pregonadas por los ideólogos de la libertad de mercado se basan en premisas poco rigurosas y visiones estrechas, aunque no siempre sean interesadas. Lo que persigo en

este libro es exponer algunas verdades esenciales sobre el capitalismo que los defensores del libre mercado no explicarán.

Con todo, este libro no es un manifiesto anticapitalista. No es lo mismo ser crítico con la ideología de libre mercado que estar contra el capitalismo. A pesar de sus problemas y limitaciones, creo que sigue siendo el mejor sistema económico inventado por la humanidad. Mis críticas van contra una versión concreta del capitalismo que lleva tres décadas dominando al mundo: el de libre mercado. No es la única forma de aplicar el capitalismo ni la mejor en absoluto, como indica lo sucedido en las últimas tres décadas. El libro muestra que hay maneras de mejorar el capitalismo, y que habría que ponerlas en práctica.

Aunque la crisis de 2008 nos haya llevado a cuestionar profundamente cómo se gestionan nuestras economías, la mayoría no ahondamos en el tema porque nos parece que deben hacerlo los expertos; y así es, pero solo hasta cierto punto. Las respuestas exactas requieren conocimientos sobre una serie de cuestiones técnicas, sí, y muchas son tan complejas que ni los propios expertos se ponen de acuerdo en ellas. Por eso es lógico que la mayoría no tengamos tiempo ni formación para impregnarnos de todos los detalles técnicos antes de pronunciarnos sobre la eficacia del Programa de Alivio de los Activos Tóxicos (TARP), la necesidad del G20, el acierto de la nacionalización de bancos o los niveles salariales adecuados para los ejecutivos; y, frente a cuestiones como la pobreza en África, el funcionamiento de la Organización Mundial del Comercio o las directivas sobre la adecuación del capital del Banco de Pagos Internacionales, la mayoría estamos francamente perdidos.

Pero es que no hace falta que entendamos todos los aspectos técnicos para hacernos una idea de qué pasa en el mundo y ejercer lo que llamo «ciudadanía económica activa» para exigir medidas adecuadas a los cargos de responsabilidad. A fin de cuentas, la falta de conocimientos técnicos no nos impide pronunciarnos sobre muchos otros temas. No hace falta ser un experto en epidemiología para darse cuenta de que las fábricas de productos alimentarios, las carnicerías y los restaurantes deben seguir normas de higiene. Pronunciarse sobre economía viene a ser lo mismo: una vez que se conocen los principios clave y los datos básicos, se pueden emitir juicios sólidos sin conocer detalles técnicos. El único requisito imprescindible es estar dispuesto a quitarse las gafas de color rosa que a las ideologías neoliberales les gusta que nos pongamos a diario. Con las gafas, el mundo se

ve sencillo y bonito, pero hay que quitárselas y abrir los ojos a la luz clara y dura de la realidad.

Una vez que sepamos que no hay mercados libres, quienes denuncian cualquier regulación ya no nos engañarán con el argumento de que con ella el mercado «no es libre» (véase el capítulo 1). Una vez informados de que los gobiernos grandes y con iniciativa pueden fomentar el dinamismo económico, no entorpecerlo, veremos que no está justificada la desconfianza generalizada ante los gobiernos (véanse los capítulos 12 y 21). Saber que no vivimos en una economía postindustrial del conocimiento nos hará dudar de que sea acertado descuidar (e incluso ver como algo positivo) la decadencia industrial de un país, como han hecho algunos gobiernos (véanse los capítulos 9 y 17). Cuando uno se da cuenta de que la «economía de la filtración» no funciona, se ven las bajadas de impuestos excesivas a los ricos como lo que son: una simple redistribución de los ingresos de abajo hacia arriba, no una manera de que todos seamos más ricos, como se nos ha dicho (véanse los capítulos 13 y 20).

Lo ocurrido con la economía mundial no ha sido accidental ni se ha debido a ninguna fuerza irresistible de la historia. Si la mayoría de los estadounidenses han visto estancarse sus salarios y alargarse su jornada laboral, al mismo tiempo que se disparaban los ingresos de los altos directivos y banqueros, no ha sido por ninguna ley de hierro del mercado (véanse los capítulos 10 y 14); y, si nos acechan las fuerzas cada vez mayores de la competencia internacional y debemos preocuparnos por la seguridad de nuestros puestos de trabajo, no es por el progreso imparable de las tecnologías de la comunicación y los transportes (véanse los capítulos 4 y 6). No era inevitable que en las últimas tres décadas el sector financiero se fuera desvinculando de la economía real, hasta crear la catástrofe económica en la que nos vemos inmersos hoy en día (véanse los capítulos 18 y 22). La causa principal de que los países pobres sean pobres no hay que buscarla en ningún factor estructural inalterable, como el clima tropical, una ubicación inoportuna o una cultura defectuosa (véanse los capítulos 7 y 11).

Son las decisiones humanas, sobre todo las de quienes tienen el poder de dictar normas, la causa de que pase lo que pasa, como explicaré. Aunque los que deciden nunca puedan tener la certeza de que sus actos den los resultados esperados, las decisiones que se toman no tienen nada de inevitables. No vivimos en el mejor de los mundos posibles. Si se hubieran decidido otras cosas, el mundo sería de otra manera. Tengámoslo en cuenta al preguntarnos si las decisiones que toman los ricos y los poderosos se basan en un

razonamiento sólido y en datos contrastados. Solo entonces podremos exigir medidas correctas a las empresas, los gobiernos y las organizaciones internacionales. Sin una ciudadanía económica activa, siempre seremos víctimas de quienes tienen más capacidad de tomar decisiones, esos que nos dicen que todo pasa porque tiene que pasar y que, en consecuencia, no podemos hacer nada para cambiarlo, por muy desagradable e injusto que parezca.

Este libro aspira a que el lector entienda cómo funciona de verdad el capitalismo y cómo puede funcionar mejor. Ahora bien, no es una obra de «economía para *dummies*»; sus pretensiones son a la vez mucho menores y mucho mayores.

Son mucho menores que las de una «economía para *dummies*» porque no entro en muchos detalles técnicos que hasta un libro introductorio sobre economía no tendría más remedio que explicar, pero esta omisión de los detalles técnicos no se debe a que los considere fuera del alcance de mis lectores: el 95 por ciento de la economía es una complicación del sentido común, e incluso el 5 por ciento restante se basa en un razonamiento cuyos puntos básicos (aunque no todos los detalles técnicos) se pueden exponer llanamente. La razón es más sencilla: considero que como mejor se aprenden los principios de la economía es usándolos para entender los problemas que más interesan al lector. Por eso solo presento detalles técnicos en el momento en que son pertinentes, no sistemáticamente, como los manuales.

El libro, con todo, pese a ser accesible al lector no especializado, es mucho más que una «economía para *dummies*»; de hecho, profundiza mucho más que numerosos libros de economía avanzada, en el sentido de que cuestiona muchas teorías económicas y datos empíricos que se dan por supuestos en esos textos. A un lector que no sea un especialista podrá intimidarle un poco que se le pida cuestionar teorías que gozan del consenso de los «expertos» y recelar de datos empíricos aceptados por la mayoría de los profesionales de este campo, pero en cuanto ese lector deje de presuponer que la mayoría de los expertos siempre tienen razón, descubrirá que suena mucho más difícil de lo que lo es en realidad.

La mayoría de los temas que analizo en el libro carecen de una respuesta sencilla; de hecho, en muchos casos mi principal argumento es que no la hay, aunque los economistas que defienden el libre mercado nos quieran convencer de lo contrario. Pero si no abordamos esos temas, nunca nos daremos cuenta de cómo funciona el mundo de verdad, y si no entendemos

eso, no podremos defender nuestros intereses, ni mucho menos trabajar por el bien común como ciudadanos económicos activos.

1

No hay mercados libres

LO QUE TE CUENTAN

Los mercados tienen que ser libres. Cuando un gobierno intervencionista dicta lo que pueden hacer los actores del mercado, los recursos dejan de fluir con la máxima eficacia, y si la gente no puede hacer lo que le resulta más rentable, pierde alicientes para invertir e innovar. Cuando el gobierno, por ejemplo, pone un tope a los alquileres, los arrendadores se quedan sin alicientes para mantener la finca en buen estado o construir nuevos edificios. Si el gobierno, por poner otro ejemplo, limita la gama de productos financieros que pueden comercializarse, dos partes contratantes que podrían haberse beneficiado de una transacción innovadora, que satisficiera sus necesidades concretas, ya no podrán cosechar los beneficios potenciales del libre contrato. Hay que tener «libertad de elegir», como tituló Milton Friedman, el visionario del libre mercado, su famoso libro.

LO QUE NO TE CUENTAN

El mercado libre no existe. Todos los mercados tienen reglas y límites que acotan la libertad de elección. Si un mercado parece libre, solo es porque aceptamos tan incondicionalmente sus restricciones de base que ya no las vemos. No se puede definir con objetividad lo «libre» que es un mercado. Es una definición política. No es cierto lo que dicen siempre los economistas de libre mercado, eternos defensores del mercado contra la intromisión del gobierno por motivos políticos: el gobierno siempre está presente, y a esos economistas la política les impulsa tanto como a los demás. Superar el mito

de que existe un «mercado libre» objetivamente definido es el primer paso hacia la comprensión del capitalismo.

TIENE QUE HABER LIBERTAD LABORAL

En 1819 se presentó en el Parlamento británico una propuesta de legislación del trabajo infantil, la Ley de Regulación de las Fábricas de Algodón. Vista hoy, era de una timidez increíble: prohibía el empleo de niños pequeños, es decir, de menos de nueve años, mientras que a los mayores (entre diez y dieciséis) se les seguía permitiendo trabajar, pero no más de doce horas al día (qué permisividad con los chavales...). La nueva legislación solo era válida para las fábricas de algodón, reconocidas como excepcionalmente peligrosas para la salud de los trabajadores.

La polémica fue enorme. Para los detractores de la propuesta, socavaba la santidad de la libertad de contratación y destruía los cimientos del libre mercado. Al debatir la nueva ley, algunos miembros de la Cámara de los Lores se pronunciaron en contra porque «tiene que haber libertad laboral». Su argumentación era la siguiente: los niños quieren (y necesitan) trabajar, y los dueños de las fábricas quieren darles trabajo. ¿Dónde está el problema?

Hoy en día, ni al más fervoroso defensor de la libertad de mercado en Gran Bretaña u otros países ricos se le ocurriría recuperar el trabajo infantil dentro del paquete de liberalización del mercado que tanto ansía, pero hasta finales del siglo XIX, cuando empezó a regularse seriamente el trabajo infantil en Europa y Norteamérica, muchas personas respetables veían su legislación como algo contrario a los principios del libre mercado.

Desde esta perspectiva, la «libertad» de un mercado depende del cristal con que se mire. Quien esté convencido de que el derecho de los niños a no tener que trabajar es más importante que el de los dueños de fábricas a emplear a quien les resulte más rentable, no verá la prohibición del trabajo infantil como una infracción de la libertad del mercado laboral. Quien crea lo contrario verá un mercado «no libre», encorsetado por una regulación errónea del gobierno.

No hace falta retroceder dos siglos para encontrar regulaciones que damos por sentadas (y que aceptamos como «ruido ambiental» dentro del libre mercado), pero que en el momento de su aparición recibieron duras críticas porque minaban la libertad de mercado. Hace unas décadas, cuando se implantaron las primeras legislaciones ambientales (sobre las emisiones de los

coches y las fábricas, por ejemplo), hubo muchos que se opusieron a ellas porque vulneraban gravemente nuestra libertad de elección. Se hacían la siguiente pregunta: si la gente quiere conducir coches que contaminen más o si a las fábricas les resultan más rentables los métodos de producción más contaminantes, ¿por qué tiene que impedírselo el gobierno? Hoy en día, la mayoría de la gente acepta esas regulaciones como algo «natural»; consideran necesario restringir las acciones que perjudican a los demás, intencionadamente o no (como la contaminación), y se dan cuenta de que lo más sensato es un uso prudente de los recursos energéticos, muchos de ellos no renovables. Algunos también verán como algo lógico reducir la influencia humana en el cambio climático.

Si el grado de libertad de un mercado puede ser percibido de maneras distintas por diferentes personas, es que no hay una manera objetiva de definir lo libre que es; en suma, que el mercado libre es una ilusión. Si algunos mercados parecen libres, solo es porque aceptamos tanto las regulaciones en las que se apoya que se vuelven invisibles.

CUERDAS DE PIANO Y MAESTROS DEL KUNG-FU

De niño, como a tanta gente, me fascinaban los maestros de kung-fu que desafiaban las leyes de la gravedad en las películas de Hong Kong, y, sospecho que como tantos niños, sufrí una amarga decepción al enterarme de que en realidad estaban colgados de cuerdas de piano.

Con el mercado libre pasa un poco lo mismo: nuestra aceptación de algunas reglas es tan absoluta que no las vemos. Un examen más atento revela que los mercados se sustentan en reglas, muchas reglas.

Para empezar, hay un amplísimo abanico de restricciones sobre lo que puede ser objeto de comercio, y no me refiero solo a la prohibición de cosas «obvias», como los estupefacientes o los órganos humanos: en las economías modernas no se pueden vender votos electorales, cargos del gobierno y decisiones jurídicas, al menos de forma abierta (aunque antiguamente sí estaban en venta en muchos países). Normalmente no se pueden vender plazas en la universidad, aunque en ciertos países sí pueden comprarse con dinero, bien sea pagando (ilegalmente) al tribunal, bien sea haciendo donativos (legalmente) a la universidad. Muchos países tienen prohibido el comercio de armas de fuego o alcohol. Los medicamentos suelen tener que ser aprobados explícitamente por el gobierno, que exige pruebas de su

seguridad antes de permitir su venta. Todas estas regulaciones son potencialmente polémicas, como lo fue hace un siglo y medio la prohibición de vender seres humanos (el comercio de esclavos).

También hay restricciones sobre quién puede participar en el mercado. Actualmente, la prohibición del trabajo infantil impide que al mercado laboral puedan acceder niños. Las profesiones de gran incidencia en la vida humana, como la de médico o la de abogado, solo pueden ejercerse previa autorización (que a veces no otorga el gobierno, sino los colegios profesionales). Muchos gobiernos no permiten fundar un banco a las empresas que no alcancen un determinado volumen de capital. La propia Bolsa, cuya infrarregulación ha sido una de las causas de la recesión mundial de 2008, criba a sus participantes. Nadie puede presentarse con acciones en la de Nueva York y ponerse a venderlas. Para poder poner en venta sus acciones, las compañías tienen que cumplir una serie de requisitos y satisfacer durante un número determinado de años una serie de normas de auditoría muy rigurosas. La compraventa de acciones solo la ejercen agentes y operadores autorizados.

También se especifican las condiciones de la compraventa. A mediados de la década de 1980, al instalarme en Gran Bretaña, una de las primeras cosas que me sorprendieron fue que se pudiera exigir el reembolso íntegro de un producto que no te gustara, aunque no tuviera ningún defecto. Entonces en Corea era imposible, salvo en los grandes almacenes más exclusivos. En Gran Bretaña se consideraba más importante el derecho del consumidor a cambiar de idea que el del vendedor a ahorrarse lo que cuesta devolver al fabricante un producto que no se desea (pero que funciona). Existen muchas otras reglas sobre varios aspectos del proceso de intercambio: la responsabilidad del fabricante, el incumplimiento de las condiciones de entrega, el impago de un crédito, etc. En muchos países tampoco se puede abrir un establecimiento de venta al público sin haber obtenido una serie de permisos, como las restricciones a la venta ambulante o las leyes de zonificación que prohíben las actividades comerciales en áreas residenciales.

Otras regulaciones afectan a los precios, y no me refiero solo a los fenómenos más visibles, como el control de los alquileres o el salario mínimo, que tanto les gusta odiar a los economistas a favor del libre mercado.

En los países ricos, lo que más condiciona los salarios, más que cualquier legislación sobre salarios mínimos, es el control de la inmigración. ¿Y cómo se estipulan los topes? Pues no a través del mercado laboral «libre», que, si actuara por su cuenta, acabaría sustituyendo al 80 o 90 por ciento de los trabajadores autóctonos por inmigrantes más baratos y a menudo más

productivos; la inmigración la ordena en gran medida la política. Así que si te queda alguna duda sobre el enorme papel del gobierno en el mercado libre, párate a pensar que todos nuestros salarios los determina desde un principio la política (véase el capítulo 3).

Después de la crisis financiera de 2008, el precio de los créditos (para quien los consiga o quien ya tenga uno a tipo variable) bajó en muchos países, gracias al recorte drástico y continuado de los tipos de interés. ¿Fue porque de golpe nadie quiso créditos y los bancos tuvieron que bajar el precio para colocarlos? No, la causa fueron decisiones políticas encaminadas a fomentar la demanda reduciendo los tipos de interés. Incluso en épocas normales, la mayoría de los países fijan los tipos de interés a través del banco central, es decir, que intervienen consideraciones políticas. Por decirlo de otra manera, los tipos de interés también están condicionados por la política.

Si los salarios y los tipos de interés los condiciona (en grado nada despreciable) la política, se podrá decir lo mismo de los otros precios, que están todos influidos por ellos.

¿ES JUSTO EL LIBRE COMERCIO?

Una regulación la vemos cuando somos contrarios a los valores morales en los que se basa. En el siglo XIX, la restricción arancelaria al libre comercio por parte del gobierno federal de Estados Unidos indignaba a los dueños de esclavos, que al mismo tiempo no veían nada malo en comerciar con seres humanos en un mercado libre. Para quien considerase lícito tener seres humanos en propiedad, prohibir el comercio de esclavos era tan reprochable como limitar el comercio de productos manufacturados. A los tenderos coreanos de los años ochenta probablemente les hubiera parecido que el requisito de «devolución incondicional» era una regulación gubernamental injustamente onerosa, que restringía la libertad de mercado.

Este choque de valores también explica el actual debate entre libre comercio y comercio justo. Muchos estadounidenses creen que China practica un comercio internacional que quizá sea libre, pero no justo; a su modo de ver, China compite de manera injusta al pagar sueldos inaceptablemente bajos a los trabajadores y hacerlos trabajar en condiciones inhumanas. Los chinos, a su vez, podrían alegar que es inaceptable que los países ricos defiendan la libertad de comercio a la vez que pretenden imponer barreras artificiales a las exportaciones chinas intentando limitar la importación de productos

fabricados en condiciones de explotación. A ellos, lo que les parece injusto es no poder explotar el único recurso del que disponen en gran abundancia: mano de obra barata.

Aquí el escollo, naturalmente, es que no haya una manera objetiva de definir «sueldos inaceptablemente bajos» ni «condiciones infrahumanas». Dadas las enormes diferencias internacionales en el grado de desarrollo económico y en el nivel de vida, es normal que un salario que en Estados Unidos no daría ni para vivir constituya un buen sueldo en China (donde el salario medio es el 10 por ciento del de Estados Unidos) y una fortuna en la India (donde es el 2 por ciento del de Estados Unidos). De hecho, la mayoría de los norteamericanos con mentalidad de comercio justo no habrían comprado nada fabricado por sus propios abuelos, que soportaban jornadas laborales larguísimas y condiciones de trabajo inhumanas. Hasta principios del siglo xx, la media de horas semanales de trabajo en Estados Unidos rondaba las sesenta; hablamos de un país donde en aquel entonces (más concretamente en 1905) el Tribunal Supremo declaró inconstitucional una ley del estado de Nueva York que limitaba a diez horas la jornada laboral de los panaderos, alegando que «privaba al panadero de la libertad de trabajar todo el tiempo que quisiera».

Visto así, el debate sobre el comercio justo gira en torno a valores morales y decisiones políticas, no en torno a la economía en su sentido habitual; y aunque verse sobre un tema económico, no es una discusión cuya última palabra competa especialmente a los economistas, con su instrumental técnico.

No estoy diciendo que haya que adoptar una postura relativista y no criticar a nadie porque todo vale. Podemos (y debemos) tener una opinión sobre si son aceptables los criterios dominantes en China (o en cualquier otro país) sobre la mano de obra, e intentar hacer algo al respecto sin creer que los que piensan de otra manera se equivocan en sentido absoluto. Aunque China no se pueda permitir salarios estadounidenses o condiciones laborales suecas, está claro que puede mejorar los salarios y las condiciones laborales de sus trabajadores; es más: muchos chinos no aceptan las condiciones imperantes y exigen regulaciones más duras, pero no será la teoría económica (al menos la de libre mercado) la que pueda decirnos cuáles deben ser en China los salarios y las condiciones laborales «correctos».

ME PARECE QUE YA NO ESTAMOS EN FRANCIA

En julio de 2008, en plena debacle del sistema financiero del país, el gobierno de Estados Unidos inyectó 200.000 millones de dólares en las entidades de préstamos hipotecarios Fannie Mae y Freddie Mac. Jim Bunning, senador republicano por Kentucky, lo denunció, en declaraciones muy sonadas, como algo que solo podía pasar en un país «socialista» como Francia.

Por si los franceses no fueran bastante malos, el 19 de septiembre de 2008 la amada patria del senador Bunning fue convertida en el mismísimo Imperio del Mal por su propio jefe de filas: según el plan que anunció en aquella fecha el presidente George W. Bush, y que recibió el nombre de Programa de Alivio de los Activos Tóxicos (TARP), el gobierno emplearía como mínimo 700.000 millones de dólares del erario público en la compra de los «activos tóxicos» que asfixiaban al sistema financiero.

El presidente Bush no lo veía igual. Sostuvo que, lejos de ser un plan «socialista», no era más que una prolongación del sistema norteamericano de libertad de empresa, basado «en la convicción de que el gobierno federal solo debe intervenir en el mercado en caso de necesidad». Lo que ocurre es que, a su modo de ver, la nacionalización de gran parte del sector financiero formaba parte de esos casos de necesidad.

Huelga decir que las declaraciones de Bush son un ejemplo extremo de hipocresía política (disfrazar una de las mayores intervenciones estatales de la historia de la humanidad como algo cotidiano, un proceso de mercado más), pero dejan al descubierto los endebles cimientos en los que reposa el mito del mercado libre. En el fondo, como tan claramente revelan las declaraciones de Bush, decir qué es una intervención estatal necesaria y acorde al capitalismo de libre mercado es algo discutible. El mercado libre no tiene ninguna restricción científicamente definida.

Si ningún límite concreto al mercado de los que existen tiene nada de sacrosanto, será tan legítimo intentar cambiarlo como defenderlo. De hecho, la historia del capitalismo ha sido un pulso constante sobre los límites del mercado.

Muchas cosas que hoy en día quedan fuera del mercado lo están por decisión política, no por el proceso de mercado en sí: seres humanos, cargos gubernamentales, votos electorales, decisiones judiciales, plazas universitarias o medicamentos no autorizados. Algunas se siguen intentando comprar de manera ilegal (sobornando a funcionarios, jueces o votantes) o legal (recurriendo a abogados caros para ganar un juicio, haciendo donativos a partidos políticos, etc.), pero aunque haya habido movimientos en ambas direcciones, los pasos han ido hacia una menor mercantilización.

En el caso de los bienes con los que se sigue comerciando, el paso del tiempo ha introducido más normas. En comparación con hace pocas décadas, las regulaciones sobre quién puede producir qué (como los certificados de productores orgánicos o de comercio justo), cómo puede producirlo (como las restricciones a la contaminación o a las emisiones de carbono) y a quién puede venderlo (como la normativa de etiquetado y reembolso) son hoy mucho más estrictas.

Es más: a veces el proceso de redibujar los límites del mercado se ha visto marcado por violentos conflictos, reflejo de su condición política. El libre comercio de esclavos llevó a los norteamericanos a una guerra civil (aunque también tuvieron su peso el libre comercio de bienes o la cuestión de los aranceles).^[1] El gobierno británico emprendió la guerra del opio contra China para obtener el libre comercio de este estupefaciente. Las restricciones a la libertad de mercado en la mano de obra infantil solo se pusieron en práctica gracias a los esfuerzos de los reformadores sociales, como hemos visto antes. La ilegalización del libre mercado en los cargos gubernamentales y en los votos chocó con una resistencia cerril por parte de los partidos políticos que compraban votos y recompensaban a sus fieles con cargos de gobierno. Estas prácticas solo llegaron a su fin gracias a una combinación de activismo político, reformas electorales y cambios en las normas sobre la designación de funcionarios.

Reconocer que los límites del mercado son ambiguos y que no pueden establecerse de forma objetiva, permite darnos cuenta de que la economía no es una ciencia como la física o la química, sino un ejercicio político. Aunque los economistas de libre mercado quieran convencernos de que es posible establecer científicamente los límites correctos del mercado, no es así; y si no se pueden establecer científicamente los límites de lo que estudias, es que lo tuyo no es una ciencia.

Desde este punto de vista, oponerse a una nueva regulación equivale a decir que no hay que cambiar el *statu quo*, por muy injusto que les parezca a algunos. Decir que hay que derogar una regulación ya existente equivale a decir que hay que ampliar el campo del mercado, lo cual significa que hay que dar más poder en este ámbito a quienes tienen dinero, ya que el mercado se rige por el principio de un dólar, un voto.

Así que, cuando los economistas partidarios del libre mercado dicen que no hay que implantar una regulación determinada porque limitaría la «libertad» de un determinado mercado, no hacen sino manifestar una opinión política, la de que rechazan los derechos que defendería la ley propuesta. Su

artificio ideológico es fingir que en el fondo su política no es tal, sino una verdad económica objetiva, mientras que la política de los demás sí presupone una postura política. Lo cierto, sin embargo, es que les impulsa la política tanto como a sus adversarios.

Prescindir de la ilusión de la objetividad del mercado es el primer paso hacia la comprensión del capitalismo.

2

Las empresas no se han de gestionar en beneficio de sus dueños

LO QUE TE CUENTAN

Los dueños de las empresas son los accionistas, y por lo tanto hay que gestionarlas en su beneficio. No es un mero argumento moral. Los accionistas no tienen asegurado ningún pago fijo, a diferencia de los empleados (que tienen sueldos fijos), de los proveedores (a quienes se pagan precios estipulados), de los bancos prestamistas (que reciben tipos de interés fijos) y de otros participantes en el negocio. Los ingresos de los accionistas varían en función del rendimiento de la empresa, lo cual les da más incentivos que a nadie para que funcione bien. Si quiebra lo pierden todo, a diferencia de otras partes interesadas, que al menos algo sacan. En suma, los accionistas corren con el riesgo del que están exentos otros participantes en la empresa, y por eso les interesa más que a nadie que su rendimiento sea el máximo posible. Gestionar una empresa para los accionistas significa aumentar al máximo sus beneficios (lo que queda una vez satisfechos todos los pagos fijos), lo cual también aumenta al máximo su aportación social.

LO QUE NO TE CUENTAN

Aunque los accionistas sean los dueños de las empresas, también son los que tienen más movilidad entre todos los colectivos que las integran, y a menudo les importa muy poco el futuro a largo plazo de la empresa (a menos que su parte sea tan grande que les resulte imposible venderla sin trastornos graves para el negocio). Por eso los accionistas, sobre todo (pero no exclusivamente) los más pequeños, prefieren las estrategias empresariales que aumentan al

máximo los beneficios a corto plazo (en detrimento, muchas veces, de las inversiones a largo plazo) y los dividendos que generan, lo cual debilita todavía más las perspectivas de la empresa a largo plazo, porque reduce la cantidad de beneficios retenidos que se pueden reinvertir. Gestionar una empresa para los accionistas a menudo reduce su potencial de crecimiento a largo plazo.

KARL MARX DEFIENDE EL CAPITALISMO

Quizá hayas observado que en el mundo anglófono muchos nombres de empresas llevan la letra «L»: «PLC», «LLC», «Ltd.», etc. En todas estas siglas, la «L» significa «limitado», como abreviatura de «responsabilidad limitada»: *public limited company* (PLC), *limited liability company* (LLC) o simplemente *limited company* (Ltd.). La responsabilidad limitada significa que, en caso de quiebra, los inversores solo pierden lo invertido (su «participación», que es lo que significa en inglés *share*, acción).

En lo que tal vez no hayas reparado es en que esa palabra con «L», «limitado», fue lo que dio origen al capitalismo moderno. Actualmente se da por supuesta esta manera de organizar una iniciativa comercial, pero no siempre fue así.

Antes de que en la Europa del siglo XVI se inventara la empresa de responsabilidad limitada (o «de fondo», como se llamaba entonces), los empresarios tenían que arriesgarlo todo al emprender un negocio; y al decir «todo» me refiero a todo, no solo sus bienes personales (la responsabilidad ilimitada acarreaba que el empresario que fracasaba tenía que vender todas sus posesiones personales para saldar sus deudas), sino también su propia libertad personal (ya que, en caso de que no pagaran sus deudas, podían ir a una cárcel de deudores). Desde esta perspectiva, casi parece un milagro que alguien estuviera dispuesto a montar un negocio.

Lo malo es que, después de la invención de la responsabilidad limitada, siguió siendo muy difícil ponerla en práctica hasta mediados del siglo XIX; para montar una empresa de responsabilidad limitada se necesitaba una cédula real (o del gobierno si era una república). Se consideraba que quien dirigiese una empresa de responsabilidad limitada sin que le perteneciese al cien por cien se arriesgaría demasiado, ya que una parte del dinero que se jugaba no era suyo. Al mismo tiempo, los inversores, pero no gestores, de una empresa de responsabilidad limitada no vigilarían con tanto celo a los

gestores, porque su riesgo tenía un límite (el de sus respectivas inversiones). Con estos argumentos se opuso Adam Smith, padre de la economía y santo patrón del capitalismo de libre mercado, a la responsabilidad limitada; es célebre su frase de que «como los directores de semejantes compañías no manejan más que el fondo ajeno sin tener parte inmediata en sus intereses, no es regular prometerse el que pongan en su negociación la vigilancia que cualquiera miembro de una compañía que vela sobre su caudal propio».^[1]

Se explica así que los países no acostumbraban a conceder la responsabilidad limitada más que a iniciativas cuyas dimensiones y riesgo inusitados hacían que fueran consideradas de interés nacional, como la Compañía Holandesa de las Indias Orientales, fundada en 1602 (y su gran rival, la Compañía Británica de las Indias Orientales), o la también británica Compañía de los Mares del Sur, de triste fama, ya que la burbuja especulativa a que dio pie en 1721 desprestigió durante décadas a las empresas de responsabilidad limitada.

Aun así, a mediados del siglo XIX, con el surgimiento de la industria a gran escala (como la del ferrocarril, la del acero y la de la química), se hizo cada vez más palpable la necesidad de la responsabilidad limitada. Solo una exigua minoría disponía de la riqueza necesaria para fundar por sus propios medios una acerería o una vía férrea; por eso los países de Europa occidental y Norteamérica, empezando por Suecia en 1844 y siguiendo por Gran Bretaña en 1856, generalizaron el acceso a la responsabilidad limitada, sobre todo en las décadas de 1860 y 1870.

Aun así seguía siendo vista con recelo, y a finales del siglo XIX, cuando ya hacía varias décadas que se había generalizado, todavía eran vistos con malos ojos los pequeños empresarios británicos «que, siendo a la vez gestores activos y dueños de un negocio, pretendían limitar la responsabilidad por sus deudas convirtiéndolo en una sociedad [de responsabilidad limitada]», según una influyente historia de la empresa en Europa occidental.^[2]

Es curioso que uno de los primeros que entendieron la importancia de la responsabilidad limitada en el desarrollo del capitalismo fuese Karl Marx, supuestamente su mayor enemigo. A diferencia de muchos defensores del libre mercado de la misma época (como el propio Adam Smith), que eran contrarios a la responsabilidad limitada, Marx se dio cuenta de que permitiría movilizar las grandes sumas de capital necesarias para la industria pesada y la industria química, que justo entonces empezaban a despuntar, porque reducían el riesgo para cada inversor. En un texto de 1865, época en que el mercado de valores aún desempeñaba un papel muy secundario en la

dramaturgia del capitalismo, Marx tuvo la clarividencia de definir a las sociedades anónimas como «la producción capitalista en su máximo desarrollo». Como sus adversarios defensores del libre mercado, reconocía la tendencia a que la responsabilidad limitada fomentase riesgos excesivos entre los gestores y la criticaba; la diferencia es que él la consideraba un efecto secundario del enorme progreso material que estaba a punto de provocar aquella innovación institucional. También tenía otros motivos para defender al «nuevo» capitalismo de las críticas de los defensores del libre mercado, por supuesto: la sociedad anónima le parecía una «fase de transición» al socialismo, en la medida en que separaba la propiedad de la gestión y, al hacerlo, posibilitaba la eliminación de los capitalistas (que no gestionan la empresa) sin poner en jaque el progreso material alcanzado por el capitalismo.

LA MUERTE DE LA CLASE CAPITALISTA

La predicción de Marx de que el camino al socialismo lo allanaría un nuevo tipo de capitalismo basado en sociedades anónimas no se ha cumplido, pero sí demostró una gran clarividencia al predecir que la nueva institución de la responsabilidad limitada generalizada elevaría a un nuevo plano las fuerzas productivas del capitalismo.

A finales del siglo XIX y principios del XX, la responsabilidad limitada aceleró vertiginosamente la acumulación de capital y el progreso tecnológico. De ser un sistema integrado por las fábricas de alfileres, carnicerías y panaderías de Adam Smith, cuyos trabajadores se contaban a lo sumo por docenas y que eran gestionadas por un solo dueño, el capitalismo pasó a ser un sistema de empresas gigantescas que daban trabajo a cientos o miles de empleados, incluidos los propios directivos, y cuyas estructuras organizativas eran de gran complejidad.

Al principio, el problema —temido desde siempre— de los incentivos en las empresas de responsabilidad limitada (es decir, que los gestores, al jugar con dinero ajeno, se arriesgasen demasiado) no parecía muy importante. En los inicios de la sociedad anónima, muchas grandes empresas eran gestionadas por un solo empresario carismático (como Henry Ford, Thomas Edison o Andrew Carnegie), dueño de una buena porción de la compañía. Aunque esos gestores-propietarios parciales pudieran abusar de su cargo y arriesgarse en exceso (y a menudo lo hacían), la cosa tenía un límite, porque

al ser dueños de gran parte de la compañía, las decisiones demasiado arriesgadas les perjudicaban a ellos mismos. Es más: muchos de estos gestores-propietarios parciales eran personas de una capacidad y lucidez excepcionales, y, así, hasta sus decisiones menos comprometidas solían ser mejores que las de los gestores y propietarios totales, cuyo incentivo era mayor.

Pero fue pasando el tiempo y, en sustitución de aquellos empresarios carismáticos, apareció una nueva clase de gestores profesionales. Al ir aumentando el tamaño de las compañías, se volvió cada vez más difícil que una sola persona tuviera una gran parte en propiedad, aunque en algunos países europeos, como Suecia, las familias fundadoras (o las fundaciones de su propiedad) permanecieron como accionistas dominantes, gracias a la posibilidad jurídica de emitir nuevas acciones con menor derecho a voto (habitualmente el 10 por ciento, y en algunos casos hasta el 0,1 por ciento). Con estos cambios, los actores dominantes pasaron a ser los gestores profesionales, mientras el papel de los accionistas en el establecimiento de la forma de gestión de las empresas se iba volviendo más pasivo.

A partir de la década de 1930 se empezó a hablar mucho del nacimiento del capitalismo gerencial, en el que los capitalistas en el sentido tradicional (los «capitanes de la industria», como se les llamaba en la época victoriana) dejaban su lugar a burócratas de carrera (una burocracia del sector privado, pero burocracia al fin y al cabo). Se empezó a temer que estos directivos a sueldo gestionasen las empresas en su propio interés, no en el de sus dueños legales, es decir, los accionistas. Se decía que los directivos, en vez de aumentar al máximo los beneficios, como era su obligación, aumentaban al máximo las ventas (para incrementar al máximo el tamaño de la compañía y, por ende, su prestigio personal) y sus propios beneficios, cuando no hacían algo aún peor, como era implicarse de manera directa en proyectos de prestigio que engrosaban mucho sus egos, pero en muy poco los beneficios de la empresa y, por consiguiente, su valor (medido, básicamente, en términos de capitalización bursátil).

Hubo quien aceptó el ascenso de los gestores profesionales como un fenómeno inevitable, aunque no del todo positivo. En los años cuarenta, el economista norteamericano de origen austríaco Joseph Schumpeter, famoso por su teoría del espíritu emprendedor (véase el capítulo 15), adujo que el aumento de la escala de las compañías, y la introducción de principios científicos en la investigación y el desarrollo empresariales, llevarían a la sustitución de los empresarios heroicos del primer capitalismo por gestores

profesionales y burocráticos, cosa que según él reduciría el dinamismo del sistema, aunque lo consideraba inevitable. En los años cincuenta, el economista de origen canadiense John Kenneth Galbraith también sostuvo que el ascenso de las grandes compañías dirigidas por gestores profesionales era inevitable, y que por consiguiente la única manera de introducir «fuerzas compensatorias» era aumentar la regulación gubernamental y el poder de los sindicatos.

En las décadas siguientes, sin embargo, otros defensores más acérrimos de la propiedad privada han considerado que los incentivos a los gestores deben tener como objetivo que estos aumenten al máximo los beneficios. A este problema del «diseño de incentivos» se aplicaron grandes inteligencias, pero no se acababa de dar con el «Santo Grial». Los directivos siempre podían encontrar el modo de cumplir la letra del contrato, pero no su espíritu, sobre todo porque a los accionistas no les resulta fácil averiguar si los malos resultados de un directivo en lo referente a los beneficios se han debido a su poca atención a los números o a fuerzas que no podía controlar.

¿EL SANTO GRIMAL O UNA ALIANZA CONTRA NATURA?

Por fin, en los años ochenta se encontró el Santo Grial. Lo llamaron «principio de maximización del valor del accionista». A los directivos profesionales, decían, había que compensarles en función de las cantidades que eran capaces de aportar a los accionistas, y para ello el primer paso era aumentar al máximo los beneficios recortando gastos de forma inexorable: salarios, inversiones, inventarios, directivos de nivel medio, etc. Lo segundo era repartir entre los accionistas la mayor parte posible de dichos beneficios, mediante dividendos y la recompra de las acciones propias. Para azucarar en ese sentido a los gestores, había que incrementar la proporción de opciones sobre acciones que contuvieran sus paquetes retributivos, para que se identificasen más con los intereses de los accionistas. Esta idea no la defendieron solo los accionistas, sino también muchos gestores profesionales, al más famoso de los cuales, Jack Welch, presidente durante mucho tiempo de General Electric (GE), se le atribuye haber acuñado el término «valor del accionista» en un discurso de 1981.

Al poco tiempo de la alocución de Welch, la maximización del valor del accionista se convirtió en el *zeitgeist* del mundo empresarial estadounidense. Al principio parecía funcionar muy bien, tanto para los directivos como para

los accionistas: la proporción de los beneficios en la renta nacional, que iba a la baja desde los años sesenta, aumentó bruscamente a mediados de los ochenta, y desde entonces mantiene una tendencia alcista.^[3] De esos beneficios, por otro lado, los accionistas recibían una parte mayor en forma de dividendos, a la vez que veían aumentar el valor de sus acciones. Entre los años cincuenta y setenta, la parte de los beneficios distribuidos en el total de beneficios empresariales de Estados Unidos se mantuvo entre el 35 y el 45 por ciento, pero desde finales de los setenta tendió al alza, y actualmente ronda el 60 por ciento.^[4] Los directivos vieron dispararse su remuneración (véase el capítulo 14), pero los accionistas dejaron de poner en tela de juicio sus paquetes salariales, contentos como estaban de que los precios y los dividendos no dejaran de subir. Esta práctica no tardó mucho en extenderse a otros países, con especial rapidez a Gran Bretaña, cuya estructura de poder empresarial y cultura directiva se parecían a las de Estados Unidos; no tanto a otros países, como luego veremos.

Pues bien, resulta que esta alianza contra natura entre los gestores profesionales y los accionistas se financió toda ella exprimiendo a las otras partes interesadas en la empresa (razón por la que se ha extendido mucho más despacio a otros países ricos donde esas partes tienen más fuerza relativa): se recortaron plantillas sin piedad, se despidió a muchos empleados para volver a contratarlos como trabajadores no sindicados, con menor sueldo y menores prestaciones, y se eliminaron los aumentos salariales (a menudo por el expediente de deslocalizar la empresa o externalizar la producción a países con sueldos bajos, como China y la India, o amenazando con hacerlo). También se exprimió a los proveedores y a sus empleados, recortando constantemente los precios de compra, a la vez que se presionaba al gobierno para que redujese los impuestos a las empresas y/o aumentase las subvenciones, con la ayuda de la amenaza de deslocalizarlas a países con menores impuestos y/o mayores subvenciones. El resultado fue un vertiginoso aumento de la desigualdad de ingresos (véase el capítulo 13). Durante aquel *boom* empresarial que parecía imposible que acabase (pero que en 2008, claro, llegó a su fin), la única manera que tenía la gran mayoría de la población estadounidense y británica de participar de la prosperidad (aparente) era endeudarse a unos tipos de interés sin precedentes.

Por si la transformación inmediata de los ingresos en beneficios no fuera bastante grave, lo cierto es que el constante aumento de la proporción de los beneficios en la renta nacional desde los años ochenta no se ha traducido en mayores inversiones (véase el capítulo 13); en realidad, la parte de las

inversiones en la renta nacional de Estados Unidos lo que ha hecho es bajar, del 20,5 por ciento en los años ochenta al 18,7 por ciento a partir de entonces (1990-2009). Si este menor porcentaje de inversiones se hubiera visto compensado por un uso más eficaz del capital, que generase un mayor crecimiento, podría ser aceptable, pero la tasa de crecimiento de la renta per cápita en Estados Unidos, que en los años sesenta y setenta rondaba el 2,6 por ciento, bajó al 1,6 en el período 1990-2009, el apogeo del capitalismo accionarial; en Gran Bretaña, donde se producían cambios similares en la conducta empresarial, la tasa de crecimiento de la renta per cápita bajó del 2,4 por ciento en los años sesenta y setenta —época, supuestamente, de la «enfermedad británica»— al 1,7 por ciento en 1990-2009, así que gestionar las empresas en interés de los accionistas ni siquiera beneficia a la economía en términos medios (es decir, ignorando la redistribución de los ingresos hacia las rentas más altas).

Pero no acaba ahí la cosa. Lo peor de la maximización del valor del accionista es que ni siquiera beneficia mucho a la propia empresa. Como más fácilmente maximizará una empresa sus beneficios será reduciendo sus gastos, ya que es más difícil aumentar los ingresos. ¿Cómo? Disminuyendo los gastos salariales mediante recortes de plantilla y reduciendo el gasto en capital minimizando la inversión. Ahora bien, generar más beneficios solo es el principio de la maximización del valor del accionista. Después hay que dar a los accionistas la mayor proporción posible del beneficio generado, en forma de mayores dividendos. Otra posibilidad es que la compañía use una parte de sus beneficios para la recompra de sus propias acciones, con lo cual mantiene alta su cotización, y así, indirectamente, redistribuye aún más beneficios entre los accionistas (que, en caso de que deseen vender una parte de sus títulos, podrán obtener mayores ganancias de capital). Durante muchas décadas, la recompra de acciones solía estar por debajo del 5 por ciento de los beneficios de las empresas estadounidenses, pero el porcentaje no ha dejado de subir desde principios de la década de 1980, alcanzando dimensiones épicas en 2007 (90 por ciento) y absurdas en 2008 (280 por ciento).^[5] El estadounidense William Lazonick, experto en administración de empresas, calcula que si GM no se hubiera gastado 20.400 millones de dólares entre 1986 y 2002 en recomprar sus propias acciones, sino que los hubiera ingresado en el banco (con una rentabilidad del 2,5 por ciento, descontando los impuestos), en 2009 no habría tenido problemas para encontrar los 35.000 millones que necesitaba para evitar la quiebra.^[6] Y de toda esta orgía de

beneficios sacan también un gran provecho los directivos profesionales, que a través de las opciones sobre acciones son dueños de muchas.

Todo ello perjudica las perspectivas a largo plazo de la empresa. Aunque los recortes de plantilla aumenten la productividad a corto plazo, a la larga pueden tener consecuencias negativas. Tener menos trabajadores implica una dedicación más intensa al trabajo, que provoca fatiga y mayor propensión a los errores, lo cual va en detrimento de la calidad del producto y, por tanto, del prestigio de la empresa. Otro efecto aún más importante es que la sensación de inseguridad provocada por la continua amenaza de despido quita a los empleados las ganas de invertir en formación para la propia empresa, lo cual deteriora el potencial productivo de esta última. Con más dividendos y más recompra de acciones propias se reducen los beneficios retenidos, que en Estados Unidos y en otros países capitalistas ricos son la principal fuente de inversión empresarial, y en consecuencia se reduce la inversión. Los efectos de esta reducción no se notarán necesariamente a corto plazo, pero tarde o temprano la tecnología de la empresa quedará obsoleta, con lo cual peligrará su propia supervivencia.

Bueno, pero ¿eso a los accionistas no les debería preocupar? Como propietarios, ¿no pierden más que nadie si la empresa, a largo plazo, entra en decadencia? ¿Ser dueño de un bien (sea una casa, un terreno o una empresa) no es sobre todo preocuparse de su productividad a largo plazo? Los defensores del *statu quo* alegarán que si los propietarios lo permiten tiene que ser porque es lo que quieren, aunque desde fuera parezca una locura.

Por desgracia, aunque jurídicamente los dueños de una empresa sean los accionistas, de entre las muchas y diversas partes interesadas en ella son los que menos se implican en su viabilidad a largo plazo, porque son los que más fácilmente pueden salirse de ella: solo tienen que vender sus acciones, perdiendo un poco si es necesario (mientras sean bastante listos para no adherirse demasiado tiempo a una causa perdida). En cambio, a las otras partes interesadas, como los trabajadores y los proveedores, les resulta mucho más difícil salirse de la empresa y encontrar otra, porque lo más probable es que hayan acumulado capacitación y (en el caso de los proveedores) bienes de equipo específicos para las compañías con las que trabajan. Por eso la maximización del valor del accionista es tan mala para la empresa como para el resto de la economía.

LA IDEA MÁS TONTA DEL MUNDO

Abriendo las puertas a la acumulación de enormes capitales, la responsabilidad limitada ha dado pie a enormes avances en la capacidad productiva del ser humano, justamente por haber ofrecido una salida fácil a los accionistas y haber reducido con ello el riesgo que entraña cualquier inversión. Pero es justamente esa salida fácil lo que hace que los accionistas no sean de fiar como garantes del futuro a largo plazo de una empresa.

Por eso la mayoría de los países ricos no anglosajones han intentado reducir la influencia del accionariado titular de capital flotante y, mediante una serie de estrategias oficiales y extraoficiales, mantener (o incluso crear) un grupo de partes interesadas a largo plazo (incluidos algunos accionistas). En muchos países, el gobierno retiene en propiedad una parte considerable de las empresas clave, sea de forma directa (como Renault en Francia y Volkswagen en Alemania) o indirecta, a través de bancos de titularidad pública (como en Francia y Corea), y actúa como accionista estable. Como ya se ha dicho, hay países, como Suecia, que permitieron que las familias fundadoras conservasen un control considerable de las empresas durante la ampliación de capital. En algunos países, los trabajadores, más orientados al largo plazo que los accionistas titulares de capital flotante, participan en la gestión de la empresa por la vía de una representación oficial (un ejemplo es la presencia de representantes sindicales en los consejos de supervisión de Alemania). En Japón, las empresas han reducido al mínimo la influencia de ese tipo de accionistas recurriendo a la participación recíproca entre empresas que mantienen buenas relaciones. El resultado es que en estos países los directivos profesionales y los accionistas titulares de capital flotante han tenido muchas más dificultades para forjar su «alianza contra natura», aunque también ellos prefieran el modelo de maximización del valor del accionista, porque evidentemente les beneficia.

Dada la gran influencia (que no control total) de las partes interesadas a largo plazo, las empresas de estos países no recurren tan alegremente como las de Estados Unidos y Gran Bretaña a despedir empleados, exprimir a los proveedores, dejar de lado la inversión y usar los beneficios para repartir dividendos y recomprar acciones propias. Por todo ello, es posible que a largo plazo sean más viables que las norteamericanas y británicas. Basta ver cómo ha dilapidado General Motors su dominio absoluto de la industria automovilística mundial, y cómo ha acabado por quebrar al mismo tiempo que se mantenía en primera línea de la maximización del valor del accionista reduciendo sus plantillas y evitando por sistema las inversiones (véase el capítulo 18). La debilidad de la estrategia cortoplacista de la dirección de GM

es palmaria como mínimo desde finales de la década de 1980, pero ha seguido hasta la quiebra de la empresa en 2009 porque satisfacía tanto a los directivos como a los accionistas, aunque a la empresa la debilitase.

La gestión de las empresas en interés de los accionistas titulares de capital flotante no solo es injusta sino también ineficaz, y lo es tanto para la economía nacional como para la propia empresa. Como confesó hace poco Jack Welch, el valor del accionista bien podría ser «la idea más tonta del mundo».

3

En los países ricos, la mayoría de la gente cobra demasiado

LO QUE TE CUENTAN

En una economía de mercado se retribuye a las personas en función de su productividad. Aunque a los progres les cueste aceptar que un sueco cobre cincuenta veces más que un indio por el mismo trabajo, solo es un reflejo de sus productividades relativas. Los intentos de reducir artificialmente estas diferencias (regulando por ley el salario mínimo en la India, por ejemplo) solo conducen a una retribución injusta e ineficaz de las capacidades y del esfuerzo personales. Solo un mercado laboral libre puede retribuir a las personas de una manera eficaz y justa.

LO QUE NO TE CUENTAN

La principal causa de la brecha salarial entre países ricos y países pobres no son las diferencias de productividad individual, sino el control de la inmigración. Sin barreras migratorias, la mayoría de los trabajadores de los países ricos podrían ser sustituidos por otros de países pobres, y así sería. Los sueldos, por decirlo de otro modo, están muy condicionados por la política. La otra cara de la moneda es que los países pobres no lo son a causa de sus habitantes pobres (que en muchos casos, de poder competir con sus equivalentes de los países ricos, les superarían), sino a causa de sus habitantes ricos (de los que, en su mayoría, no puede decirse lo mismo). Pero que no se entienda esto último como una invitación a que los ricos de los países ricos se den a sí mismos palmadas en la espalda por lo bien que hacen las cosas: sin las instituciones colectivas heredadas de las que parten no podrían ser tan

productivos. Para construir una sociedad realmente justa, habría que olvidarse del mito de que a todos nos pagan según nuestro valor individual.

SIGUE RECTO... O ESQUIVA LA VACA (Y EL RICKSHAW)

Un conductor de autobús de Nueva Delhi cobra en torno a 18 rupias por hora. Su homólogo de Estocolmo cobra unas 130 coronas, lo cual, en el verano de 2009, equivalía a unas 870 rupias. Vaya, que el conductor sueco cobra casi cincuenta veces más que su colega indio.

La economía de libre mercado nos dice que, si algo cuesta más que otro producto comparable, tiene que ser mejor; o, dicho de otro modo, que en los mercados libres los productos (incluida la mano de obra) se pagan como merecen. Por lo tanto, si un conductor sueco (a quien llamaremos, pongamos por caso, Sven) cobra cincuenta veces más que uno indio (pongamos por caso Ram), tiene que ser porque Sven es cincuenta veces más productivo como conductor de autobús que Ram.

Algunos economistas defensores del libre mercado (que no todos) reconocerán que a corto plazo es posible que la gente pague un precio excesivo por algún producto a causa de una tendencia o moda, como esos precios absurdos a que se pagaron en el último *boom* financiero (ese que se ha convertido en la mayor recesión desde 1929) los «activos tóxicos» a causa de la locura especulativa, pero después alegarán que son fenómenos que no pueden durar mucho, ya que tarde o temprano la gente se da cuenta de lo que valen de verdad las cosas (véase el capítulo 16). De la misma manera, aunque un trabajador poco cualificado consiga un empleo bien pagado por algún engaño (falsificando un título, por ejemplo) o echándose un farol en la entrevista, pronto le despedirán y le sustituirán, porque no tardará en verse que carece de la productividad necesaria para justificar su salario. Siguiendo con este razonamiento, por lo tanto, si a Sven le pagan cincuenta veces más que a Ram es que debe de rendir cincuenta veces más que él.

¿Es así? Para empezar, ¿se puede conducir cincuenta veces mejor que otra persona? Aunque encontrásemos la forma de medir cuantitativamente la calidad de la conducción, ¿puede existir una brecha de productividad semejante entre dos conductores? Tal vez sí si comparamos a un piloto profesional, como Michael Schumacher o Lewis Hamilton, con un chaval de dieciocho años que acaba de sacarse el carnet y coordina muy mal, pero a mí,

francamente, me resulta inimaginable que un conductor normal de autobús pueda conducir cincuenta veces mejor que otro.

Lo más probable, si acaso, es que Ram sea mucho más habilidoso al volante que Sven. Seguro que Sven será un buen conductor según los criterios suecos, no lo dudo, pero ¿alguna vez ha tenido que esquivar una vaca, como hace Ram cada dos por tres? Lo que se le pide casi siempre a Sven es poder conducir en línea recta (bueno, a excepción de alguna que otra maniobra evasiva para esquivar a los conductores borrachos del sábado por la noche), mientras que cada minuto que Ram está al volante se lo pasa sorteando carros de bueyes, rickshaws y bicicletas con tres metros de cajas apiladas. Por lo tanto, según la lógica del libre mercado, sería Ram quien tendría que cobrar más que Sven, no al revés.

Un economista a favor del libre mercado podría replicar que Sven cobra más porque tiene más «capital humano», es decir, capacidades y conocimientos acumulados en su escolarización y formación. Podemos estar casi seguros, en efecto, de que Sven tiene el bachillerato y doce años de colegio a sus espaldas, mientras que Ram probablemente casi no sepa leer y escribir, y solo haya ido cinco años al colegio en su pueblo del Rajastán.

Sin embargo, en esos siete años de más que Sven fue al colegio poco habrá de importante para conducir un autobús (véase el capítulo 17). No le hace falta saber nada de los cromosomas humanos o de la guerra de 1809 entre Suecia y Rusia para conducir bien el suyo. Por lo tanto, el capital humano de más que tiene Sven no explica que le paguen cincuenta veces más que a Ram.

La principal razón de que Sven cobre cincuenta veces más que Ram, por decirlo sin pelos en la lengua, es el proteccionismo: a los trabajadores suecos se les protege de la competencia de los de la India y otros países pobres mediante el control de la inmigración. Bien pensado, no existe ninguna razón para que no se pueda reemplazar a todos los conductores suecos de autobús (e incluso al grueso de la mano de obra sueca y de cualquier otro país rico) por unos cuantos indios, chinos o ghaneses. La mayoría de estos extranjeros estarían encantados con una fracción de lo que cobran los trabajadores suecos, y todos sabrían desempeñar igual de bien o mejor sus trabajos. Y no me refiero solo a trabajadores poco cualificados, como los limpiadores o los barrenderos, no; por Shanghai, Nairobi o Quito circulan cantidades ingentes de ingenieros, banqueros y programadores informáticos que no tendrían problemas en sustituir a sus equivalentes de Estocolmo, Linköping y Malmö. Sin embargo, no pueden entrar en el mercado de trabajo sueco porque el

control migratorio les impide desplazarse libremente a Suecia. De resultados de ello, los trabajadores suecos pueden disponer de un salario cincuenta veces mayor que el de los indios, aunque muchos no tengan índices de productividad mayores que los de estos últimos.

EL TABÚ MIGRATORIO

La anécdota de los conductores de autobús desvela la existencia de un tema tabú. Muestra que el nivel de vida de la inmensa mayoría de la población de los países ricos pende de un hilo, el de que haya un control draconiano del mercado laboral, y ese control es el de la inmigración. Aun así, las barreras migratorias son invisibles para muchos, y otros hacen caso omiso de ellas al hablar de las virtudes del libre mercado.

Ya he argumentado (véase el capítulo 1) que no hay mercados libres, pero el ejemplo del control migratorio saca a relucir la magnitud de la regulación que existe, sin que la veamos, en las economías de mercado supuestamente libre.

Aunque los economistas critiquen las leyes que fijan el salario mínimo y el horario laboral, así como las barreras «artificiales» de entrada al mercado de trabajo impuestas por los sindicatos, son muy pocos los que llegan siquiera a mencionar el control migratorio como una de esas regulaciones tan horribles que entorpecen el funcionamiento del libre mercado laboral. No hay apenas uno solo que abogue por la supresión del control migratorio. Para ser coherentes, sin embargo, también deberían defender la libre inmigración. El hecho de que tan pocos la defiendan confirma lo que he dicho en el capítulo 1: que el límite del mercado se establece políticamente y que los economistas favorables al libre mercado son tan «políticos» como los que quieren regular los mercados.

Que critique la incoherencia de los economistas de libre mercado en lo tocante al control de la inmigración no significa que defiendan su eliminación, por supuesto, ni falta que me hace, porque (como posiblemente haya quedado claro a estas alturas) yo no soy un economista partidario del libre mercado.

Los países tienen derecho a decidir a cuántos inmigrantes aceptan y en qué sectores de la mano de obra. Todas las sociedades tienen una capacidad limitada de absorción de inmigrantes, cuya cultura es a menudo muy distinta, y sería un error exigir que un país la superase. La entrada excesivamente rápida de inmigrantes desembocaría no solo en un aumento brusco de la

competencia para conseguir trabajo, sino también en forzar al máximo las infraestructuras físicas y sociales, como la vivienda y la atención sanitaria, y en tensiones con la población residente. Otra cuestión no menos importante, aunque más difícil de cuantificar, es la de la identidad nacional. La idea de que las naciones poseen identidades inmutables que ni pueden ni deben cambiarse es un mito, por muy necesario que pueda ser, pero si llegan demasiados inmigrantes al mismo tiempo la sociedad receptora tendrá muchos problemas para crear una nueva identidad nacional, y sin ella podría verse comprometida la cohesión social. Por lo tanto, es necesario controlar la velocidad y magnitud de la inmigración.

Con esto no digo que no se puedan mejorar las políticas migratorias actuales de los países ricos. Aunque la capacidad de cualquier sociedad de absorber inmigrantes sea limitada, la población total no es algo fijo. Las sociedades pueden decidir ser más o menos abiertas a los inmigrantes mediante la adopción de un abanico de actitudes sociales y políticas ante la inmigración; además, en lo que se refiere a la composición de los inmigrantes, la mayoría de los países ricos aceptan a demasiadas personas «inadecuadas» desde el punto de vista de los países en vías de desarrollo. Hay países que prácticamente venden pasaportes a través de planes consistentes en que se admita de forma poco menos que inmediata a quienes aporten una determinada cantidad de «inversión», sistema que no hace más que agravar la escasez de capitales padecida por la mayoría de los países en vías de desarrollo. Por otra parte, al estar más dispuestos a aceptar a los más capacitados, los países ricos contribuyen a la fuga de cerebros en los países en vías de desarrollo, cuando son personas que, de haberse quedado en su país de origen, podrían haber contribuido más al desarrollo de este último que los inmigrantes sin capacitación.

¿LOS PAÍSES POBRES LO SON A CAUSA DE SUS HABITANTES POBRES?

Aparte de poner en tela de juicio el mito de que a todo el mundo se le paga justamente, la anécdota de los conductores de autobús también nos ayuda a entender las causas de la pobreza en los países en vías de desarrollo.

Muchos creen que los países pobres lo son a causa de sus habitantes pobres; tanto es así que los ricos de los países pobres suelen atribuir la pobreza de sus patrias a la ignorancia, la pereza y la pasividad de los pobres.

Si sus compatriotas trabajasen como japoneses y tuvieran la puntualidad de los alemanes y la inventiva de los estadounidenses (dirían muchos, si prestásemos oídos), el país sería rico.

Desde un punto de vista aritmético, es cierto que los pobres son los que hacen bajar la media de ingresos de los países pobres, pero lo que no entienden los ricos de esos países es que la pobreza del país no se debe a los pobres, sino a ellos mismos. Volviendo al ejemplo de los conductores de autobús, la principal razón de que Sven cobre cincuenta veces más que Ram es que forma parte de una mano de obra cuya productividad supera la de su homóloga india en mucho más que cincuenta veces.

Aunque en Suecia el sueldo medio sea unas cincuenta veces superior al sueldo medio indio, es obvio que la mayoría de los suecos no son cincuenta veces más productivos que sus homólogos indios. Probablemente haya muchos —Sven entre ellos— inferiores en cuanto a aptitudes. Sin embargo, hay muchos suecos (los directivos, científicos y técnicos de primera categoría de empresas líderes a escala mundial como Ericsson, Saab y SKF) que son cientos de veces más productivos que sus equivalentes indios, y por eso la productividad nacional media de Suecia acaba situándose en torno a cincuenta veces la de la India.

Los pobres de países pobres, en definitiva, no acostumbran a tener nada que envidiar a sus equivalentes de países ricos. Son los ricos de los países pobres los que no están a la altura. Es su productividad, baja en términos relativos, lo que hace que sus países sean pobres, es decir, que yerran por completo en su habitual diatriba de que su país es pobre por tener tantos pobres. En vez de echar la culpa de hundir el país a sus pobres, los ricos de los países pobres deberían preguntarse por qué no pueden ellos levantar el resto del país hasta las mismas cotas que los ricos de los países ricos.

Acabaré con una advertencia a los ricos de los países ricos, no se les vaya a subir a la cabeza la noticia de que sus propios pobres solo cobran bien por el control de la inmigración y por ser ellos (los ricos) tan productivos.

Incluso en sectores donde los habitantes de países ricos son realmente más productivos que sus homólogos de los países pobres, esa productividad se debe en gran medida al sistema, no a los propios individuos. Si en los países ricos hay personas cientos de veces más productivas que sus homólogos de los países pobres, no es solo, ni principalmente, porque esas personas sean más listas o estén más formadas. Lo consiguen por vivir en economías con mejores tecnologías, empresas mejor organizadas, mejores instituciones y mejor infraestructura física, aspectos, todos ellos, debidos en gran parte a una

serie de acciones colectivas que han durado generaciones (véanse los capítulos 15 y 17). El famoso financiero Warren Buffett no pudo resumirlo mejor en una entrevista en televisión de 1995: «Personalmente creo que la sociedad es responsable de un porcentaje muy considerable de lo que he ganado. Si me dejaran en medio de Bangladesh, de Perú o donde fuera, veríamos cuánto produciría ese talento en suelo poco adecuado. Treinta años después aún estaría pasando estrecheces. Resulta que trabajo en un sistema de mercado que retribuye muy bien, desproporcionadamente bien, lo que hago».

O sea, que en el fondo hemos vuelto al punto de partida. Lo que cobra una persona no refleja del todo lo que vale. Tanto en los países pobres como en los países ricos, la mayoría de la gente cobra lo que cobra solo porque existe un control de la inmigración. Hasta los ciudadanos de países ricos a quienes sería difícil sustituir por inmigrantes, y de quienes puede decirse, en consecuencia, que cobran por lo que valen (aunque no sea verdad; véase el capítulo 14), son lo productivos que son a causa del sistema socioeconómico en el que se mueven, y no por otra cosa. Su productividad no es mera cuestión de talento y esfuerzo.

Esa idea tan extendida de que la única manera de que todas las personas reciban un salario correcto, y por lo tanto justo, pasa por que los mercados sigan su curso, es un mito; un mito del que habrá que olvidarse, comprendiendo lo que tiene de político el mercado y de colectiva la productividad individual, si pretendemos construir una sociedad más justa, en la que se decida cómo retribuir a las personas tomando en cuenta como se lo merecen la herencia de la historia y los actos colectivos, no solo el talento y el esfuerzo individual.

4

La lavadora ha cambiado más el mundo que internet

LO QUE TE CUENTAN

La revolución de las tecnologías de la comunicación, representada por internet, ha hecho cambiar radicalmente el funcionamiento del mundo, llevando a la «muerte de la distancia». En el «mundo sin fronteras» resultante ya no valen las viejas convenciones sobre los intereses económicos nacionales y el papel de los gobiernos nacionales. Esta revolución tecnológica define la época en la que vivimos, y los países (o empresas, o individuos) que no cambien a una velocidad acorde quedarán fuera del mapa. Tendremos que ser cada vez más flexibles, como individuos, empresas o países, y eso implica una mayor liberalización de los mercados.

LO QUE NO TE CUENTAN

Nuestra percepción de los cambios tiende a considerar los más recientes como los más revolucionarios, algo que a menudo choca con la realidad. En términos relativos, el progreso reciente de las tecnologías de la comunicación no es tan revolucionario como lo que sucedió a finales del siglo XIX (la aparición de la telegrafía con hilos). Es más: en cuanto a cambios económicos y sociales, la revolución de internet no es (o en todo caso aún no ha sido) tan importante como la lavadora y otros electrodomésticos que, al reducir enormemente el trabajo que comportaban las tareas domésticas, permitieron el ingreso de las mujeres en el mercado laboral y acabaron prácticamente con oficios como el servicio doméstico. Al mirar hacia el pasado hay que evitar «darle la vuelta al telescopio», subestimando lo viejo y exagerando lo nuevo,

porque se corre el riesgo de cometer muchos errores en la política económica nacional, en la gestión de las empresas y en nuestra propia trayectoria profesional.

EN LATINOAMÉRICA TODO EL MUNDO TIENE CRIADA

Según una amiga de Estados Unidos, el manual de español que usaba en el colegio a finales de la década de 1970 contenía la frase «En Latinoamérica todo el mundo tiene criada».

Si lo analizamos, es lógicamente imposible. ¿En América Latina las criadas también tienen criadas? Quizá exista algún sistema de intercambio de criadas del que yo no esté al corriente, en el que las criadas se turnen, sirviéndose entre sí para que todas puedan tener una, pero lo dudo.

Por otra parte, se entiende que lo dijera un escritor de manuales estadounidense, porque en los países pobres el porcentaje de personas con criada es mucho mayor que en los ricos. En un país rico, ninguna maestra o directiva joven de una pequeña empresa soñaría con tener una criada fija en casa; en cambio, sus homólogas de un país pobre es muy posible que la tengan, y no solo una sino dos. Son cifras difíciles de conseguir, pero según datos de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) se calcula que el 7-8 por ciento de la mano de obra de Brasil y el 9 por ciento de la de Egipto trabaja en el servicio doméstico. Las cifras correspondientes son el 0,7 por ciento en Alemania, el 0,6 en Estados Unidos, el 0,3 en Inglaterra y Gales, el 0,05 en Noruega y un ínfimo 0,005 en Suecia (cifras de la década de 1990, salvo las de Alemania y Noruega, que corresponden a la de 2000).^[1] En términos proporcionales, por lo tanto, hay entre doce y trece veces más servicio doméstico en Brasil que en Estados Unidos, y mil ochocientas veces más en Egipto que en Suecia. No es de extrañar que a muchos norteamericanos les parezca que en América Latina tiene criada «todo el mundo», ni que un sueco en Egipto se lleve la impresión de que el país está prácticamente plagado de criados.

Lo interesante es que, en los países ricos de la actualidad, la proporción de la mano de obra que trabajaba antiguamente en el servicio doméstico era parecida a lo que vemos hoy en los países en vías de desarrollo. En Estados Unidos, alrededor del 8 por ciento de los «trabajadores remunerados» en 1870 se dedicaban al servicio doméstico. También en Alemania se situaba la ratio en torno al 8 por ciento hasta la década de 1890, aunque poco después

empezó a reducirse a gran velocidad. En Inglaterra y Gales, donde la cultura del *servant* perduró más tiempo que en otros países, a causa de la fuerza de la clase terrateniente, la proporción aún era más alta: entre 1850 y 1920 trabajaba en el servicio doméstico el 10-14 por ciento de la mano de obra (con algunos altibajos). De hecho, al leer las novelas que Agatha Christie escribió hasta los años treinta, uno se da cuenta de que no solo tiene criados el magnate de la prensa a quien asesinan en su biblioteca (cerrada con llave), sino también la vieja solterona de clase media, aunque en su caso sea una sola doncella (que se lía con un mecánico de coches tarambana, el cual resulta ser hijo ilegítimo del magnate de la prensa, y que también es asesinada en la página 111 por haber cometido la imprudencia de comentar que ha visto lo que no tenía que ver).

El principal motivo de que en los países ricos haya muchos menos criados (en términos proporcionales, claro) es —entre otras causas, obviamente, habida cuenta de las diferencias culturales que hay y ha habido entre países con un nivel de ingresos parecido— que la mano de obra sale relativamente más cara. Con el desarrollo económico, la gente (o, mejor dicho, los servicios laborales que ofrece) se vuelve más cara, en términos relativos, que las «cosas» (véase también el capítulo 9), y en consecuencia en los países ricos el servicio doméstico se ha convertido en un bien de lujo que solo pueden permitirse los ricos, mientras que en los países en vías de desarrollo continúa siendo lo bastante barato como para que lo consuma hasta la clase media-baja.

SEÑORAS Y SEÑORES, LA LAVADORA

Al margen de los cambios en el precio relativo de la «gente» y de las «cosas», la cuestión es que el porcentaje del servicio doméstico dentro de la mano de obra no habría bajado tan drásticamente como lo ha hecho en los países ricos durante el último siglo sin la aparición de una serie de tecnologías para el hogar que yo he sintetizado en la lavadora. Por muy caro que sea (en términos relativos) contratar a personas capaces de lavar la ropa, limpiar la casa, calentarla, cocinar y fregar los platos, seguiría siendo necesario contratarlas si no se pudiera hacer lo mismo con máquinas. La otra posibilidad sería pasarse horas haciéndolo uno mismo.

Las lavadoras han ahorrado muchísimo tiempo. No es fácil encontrar datos, pero, según un estudio realizado a mediados de la década de 1940 por la US Rural Electrification Authority, la introducción de la lavadora y la

plancha eléctricas reducía en un factor próximo a 6 el tiempo necesario para lavar una carga de ropa sucia de 17 kilos (de 4 horas a 41 minutos), y en un factor de más de 2,5 el tiempo que se tardaba en planchar la misma ropa (de 4,5 horas a 1,75 horas).^[2] Gracias al agua corriente, las mujeres no tienen que pasarse horas yendo a buscar agua (actividad que en algunos países en vías de desarrollo, según el Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas, ocupa hasta dos horas al día). Las aspiradoras nos permiten limpiar más a fondo nuestras casas en una pequeña porción del tiempo que se necesitaba antiguamente, cuando había que hacerlo con escobas y trapos. Las cocinas de gas o eléctricas y la calefacción central han reducido mucho el tiempo necesario para recoger leña, encender fuego para calentar la casa y cocinar, mantenerlo y limpiar los restos. Hoy en día, en los países ricos mucha gente tiene hasta lavavajillas, electrodoméstico cuyo (futuro) inventor, un tal I. M. Rubinow, empleado del Departamento de Agricultura de Estados Unidos, dijo en un artículo de 1906 publicado en el *Journal of Political Economy* que sería «un auténtico benefactor de la humanidad».

La aparición de los electrodomésticos, y la de la electricidad, el agua corriente y el gas ciudad, ha transformado por completo la forma de vivir de las mujeres, y por consiguiente la de los hombres. Gracias a ellos pueden incorporarse muchas más mujeres al mercado de trabajo. En Estados Unidos, por ejemplo, el porcentaje de mujeres blancas casadas y en su madurez laboral (35-44 años) que trabajan fuera de casa pasó de una cifra muy exigua a finales de la década de 1890 a casi el 80 por ciento en nuestros días.^[3] También ha cambiado drásticamente la estructura ocupacional femenina, posibilitando que la sociedad pueda seguir adelante sin tanta gente activa en el servicio doméstico; en la década de 1870, por ejemplo, casi el 50 por ciento de las empleadas estadounidenses trabajaban como «criadas y camareras» (es de suponer que la mayoría eran criadas más que camareras, ya que entonces comer fuera de casa aún no era un gran negocio).^[4] No se puede negar que la mayor participación femenina en el mercado laboral ha elevado el estatus de la mujer en casa y en la sociedad, con lo que también se ha reducido la preferencia por los hijos varones y ha aumentado la inversión en la educación femenina, lo cual aumenta todavía más la participación de la mujer en el mercado laboral... Hasta las mujeres instruidas que acaban optando por ser amas de casa y madres tienen un estatus más elevado dentro de sus hogares, porque están en situación de formular amenazas creíbles en el sentido de que, si decidieran dejar a sus parejas, podrían mantenerse por sí solas. La oportunidad de trabajar fuera de casa ha aumentado el coste de oportunidad

de los hijos, y actualmente las familias tienen menos. Todo ello ha modificado la dinámica familiar tradicional, y conforma un conjunto de cambios muy potentes.

No estoy diciendo que los cambios se deban única o predominantemente a las novedades en la tecnología doméstica. La «píldora» y otros anticonceptivos han influido mucho en la instrucción de las mujeres y su participación en el mercado laboral, permitiendo que controlen el momento y la frecuencia con que dan a luz. También existen causas no tecnológicas. Dos países con la misma tecnología doméstica pueden presentar índices distintos de mano de obra femenina y estructuras ocupacionales diferentes, en función de aspectos como las convenciones sociales sobre lo aceptable que es que trabajen las mujeres de clase media (las pobres siempre han trabajado), los incentivos fiscales al trabajo remunerado y a la cría de los hijos, y la disponibilidad de guarderías. Dicho todo ello, sin embargo, sigue siendo verdad que sin la lavadora (y otros inventos domésticos que ahorran trabajo) los cambios en el papel de las mujeres dentro de la sociedad y en la dinámica de las familias no habrían sido ni de lejos tan drásticos.

LA LAVADORA GANA A INTERNET

En comparación con los cambios provocados por la lavadora (y demás), los efectos de internet, invento al que tantos atribuyen haber cambiado el mundo de manera radical, no han sido tan fundamentales, al menos de momento. Sí que ha transformado, claro está, nuestra manera de pasar las horas de ocio: navegar por la red, chatear con los amigos en Facebook, hablar con ellos por Skype, jugar a juegos electrónicos con alguien sentado a ocho mil kilómetros y a saber qué otras cosas. También ha mejorado enormemente la eficacia con la que podemos encontrar información sobre nuestros seguros, vacaciones, restaurantes, y cada vez más el precio de la coliflor y del champú.

Sin embargo, en lo que respecta a procesos productivos, no está claro que el efecto haya sido tan revolucionario. Es indudable que a algunos internet les ha cambiado profundamente la forma de trabajar. Lo sé por experiencia: gracias a internet he podido escribir un libro entero con mi amiga, y a veces coautora, Ilene Grabel, que da clases en Denver, Colorado, sin pasar de un solo encuentro presencial y una o dos llamadas telefónicas.^[5] Para mucha otra gente, sin embargo, internet no ha tenido un gran impacto en términos de productividad. A los estudios les ha costado encontrar los efectos positivos de

internet en la productividad general; en palabras del economista y premio Nobel Robert Solow, «las pruebas están en todas partes, menos en los números».

Mi comparación podrá parecer un poco injusta. Los electrodomésticos que he mencionado han dispuesto como mínimo de algunas décadas, y a veces de todo un siglo, para que se cumplieran sus efectos mágicos, mientras que internet a duras penas ha cumplido dos décadas. En parte es cierto. Como explica el gran historiador de la ciencia David Edgerton en su apasionante libro *Innovación y tradición: historia de la tecnología moderna*, el uso máximo de una tecnología, y por lo tanto su mayor repercusión, se alcanza en muchos casos décadas después de su invención. Dudo, sin embargo, que internet sea una tecnología tan revolucionaria como la consideramos muchos, aunque nos ciñamos solo a sus efectos inmediatos.

A INTERNET LE GANA EL TELÉGRAFO

Justo antes de que se pusiera en marcha el servicio transatlántico de telegrafía con hilos, en 1866, se tardaban unas tres semanas en mandar un mensaje «al otro lado del charco» (lo que tardaban los veleros en cruzar el Atlántico), y aunque se tratara de un envío «urgente», en barco de vapor (tipo de embarcación que no se generalizó hasta la década de 1890), había que contar dos semanas. (Las travesías más rápidas de la época duraban entre ocho y nueve días).

Con el telégrafo, el tiempo de transmisión de un mensaje de trescientas palabras, pongamos por caso, se redujo a siete u ocho minutos, y podía ser incluso más rápido: el 4 de diciembre de 1861, el *New York Times* informaba de que las 7.578 palabras del discurso de Abraham Lincoln sobre el estado de la nación habían sido transmitidas desde Washington capital al resto del país en noventa y dos minutos, es decir, a un promedio de ochenta y dos palabras por minuto, lo cual permitía enviar mensajes de trescientas en menos de cuatro minutos. De todos modos era un récord; la media se situaba más bien en torno a las cuarenta palabras por minuto, es decir, siete minutos y medio para un mensaje de trescientas palabras. Pasar de dos semanas a siete minutos y medio significa una reducción por un factor superior a dos mil quinientos.

Internet redujo el tiempo de transmisión de trescientas palabras desde los diez segundos del fax a dos segundos, por decir algo. El factor de reducción solo es de cinco. Para mensajes más largos, la reducción de internet es mayor,

puesto que en diez segundos (teniendo en cuenta que se tiene que cargar) se puede mandar un documento digamos que de treinta mil palabras, que por fax habría tardado más de dieciséis minutos (es decir, mil segundos). Eso nos da una aceleración de cien en la velocidad de transmisión, pero no hay más que compararlo con las dos mil quinientas veces del telégrafo.

Es evidente que internet tiene otras características revolucionarias, como que permite mandar fotos a gran velocidad (algo que no podían hacer ni el telégrafo ni el fax, que obligaban a recurrir al transporte físico), es accesible desde muchos sitios, no solo desde una oficina de correos, y sobre todo que al usarlo podemos buscar información concreta de un gran número de fuentes, pero como revolución, en términos de aceleración pura, no puede competir con la humilde telegrafía, con hilos o incluso sin ellos.

Si exageramos tanto los efectos de internet es porque nos afecta aquí y ahora, y no somos un caso único: los seres humanos tienden a dejarse fascinar por la tecnología más nueva y más visible. En 1944, George Orwell ya criticaba el exceso de entusiasmo ante «la abolición de la distancia» y «la desaparición de las fronteras» por obra del avión y de la radio.

LOS CAMBIOS, PUESTOS EN PERSPECTIVA

¿Qué más da que la gente se equivoque al pensar que internet ha tenido repercusiones más importantes que la telegrafía o que la lavadora? ¿Qué importancia tiene que los cambios que más impresionen sean los más recientes?

No tendría ninguna si esta distorsión de las perspectivas fuera una simple cuestión de opiniones, pero resulta que tiene efectos en la realidad, ya que conduce a un uso equivocado de recursos escasos.

La fascinación por la revolución de las tecnologías de la información y de la comunicación (TIC), cuyo emblema es internet, ha hecho que algunos países ricos —sobre todo Estados Unidos y Gran Bretaña— llegasen a la conclusión errónea de que fabricar cosas está tan desfasado que hay que intentar vivir de ideas. Como explico en el capítulo 9, esta fe en la «sociedad postindustrial» ha llevado a que esos países descuiden demasiado su industria, con consecuencias adversas para su economía.

Hay algo aún más preocupante, y es que la fascinación por internet en los países ricos ha hecho surgir en la comunidad internacional el temor a una «brecha digital» entre países ricos y pobres, temor que a su vez ha hecho que

empresas, ONG y ciudadanos hagan donativos a los países en vías de desarrollo para la compra de equipos informáticos y puntos de acceso a internet. La cuestión es si lo que más necesitan los países en vías de desarrollo es eso. Dar dinero para cosas que no están tan de moda, como abrir pozos, ampliar la red eléctrica y fabricar lavadoras más baratas, quizá hubiera mejorado más las condiciones de vida de la gente que darle a cada niño un portátil o inaugurar centros de internet en ámbitos rurales. No digo que sean necesariamente cosas más importantes, pero es que hay muchos donantes que se han apuntado a programas de moda sin haber valorado con detenimiento los costes y beneficios relativos a largo plazo de usar de otra manera su dinero.

Otro ejemplo: fascinados por lo nuevo, muchos creen que los últimos cambios en las tecnologías de la comunicación y del transporte son tan revolucionarios que ahora vivimos en un «mundo sin fronteras», por reproducir el título del famoso libro del gurú japonés de los negocios Kenichi Ohmae.^[6] A consecuencia de ello, en la última veintena de años ha cundido la idea de que todos los cambios que puedan producirse nacen de un progreso tecnológico extraordinario, y que oponerse a él sería como querer invertir el tiempo. Al ser ese el mundo en el que creen, muchos gobiernos han prescindido de algunas de las leyes (todas muy necesarias) sobre la circulación internacional de capitales, mano de obra y bienes, y los resultados han sido malos (véanse ejemplos en los capítulos 7 y 8). En realidad, el mundo de hace un siglo estaba mucho más globalizado que el de los años sesenta, setenta y ochenta pese a disponer de unas tecnologías de comunicación y transporte muy inferiores, porque entre los sesenta y los ochenta los gobiernos, sobre todo los más poderosos, creían que había que regular con mucha más dureza esa circulación. El grado de globalización (es decir, de apertura nacional) no lo determina la tecnología, sino la política, pero eso no lo veremos si dejamos que la fascinación por la revolución tecnológica de nuestros tiempos distorsione nuestra perspectiva. Acabaremos poniendo en práctica políticas equivocadas.

Una buena comprensión de las tendencias tecnológicas es muy importante para diseñar correctamente las políticas económicas, a escala tanto nacional como internacional (y en relación con cada persona, para encauzar su carrera profesional), pero la fascinación por lo último y el menosprecio por lo que ya se ha vuelto común no solo pueden llevarnos por el camino equivocado, sino que ya lo han hecho en más de una ocasión. Lo he expuesto de manera deliberadamente provocativa, enfrentando la humilde lavadora e internet, pero

mis ejemplos deberían haber servido para poner de manifiesto que las fuerzas tecnológicas han condicionado el desarrollo económico y social en el capitalismo por vías mucho más complejas de lo que suele darse por sentado.

5

Si piensas lo peor de los demás, te darán lo peor

LO QUE TE CUENTAN

Es famosa esta cita de Adam Smith: «No de la benevolencia del carnicero, del vinatero, del panadero, sino de sus miras al propio interés es de quien esperamos y debemos esperar nuestro alimento». El mercado tiene la virtud de encauzar la energía de individuos egoístas que solo piensan en sí mismos (o a lo sumo en sus familias) hacia la producción de la armonía social. El comunismo fracasó por negar este instinto humano y fundar su política económica en la premisa de que todos somos desinteresados, o como mínimo muy altruistas. Para construir un sistema económico duradero hay que partir de la peor premisa sobre las personas (es decir, que solo piensan en sí mismas).

LO QUE NO TE CUENTAN

El interés personal es uno de los rasgos más marcados de la mayoría de la gente, pero no es lo único que nos impulsa. En muchos casos, ni siquiera es nuestra principal motivación. La verdad es que un mundo lleno de esos individuos egoístas de los que hablan los manuales de economía ya habría dejado de girar, porque nos pasaríamos la mayor parte del tiempo engañando, intentando desenmascarar a los que engañan y castigándolos. Si el mundo va como va es porque las personas no son esos agentes totalmente interesados que cree la economía de libre mercado. Debemos diseñar un sistema económico que, sin ignorar que a menudo la gente es egoísta, saque el máximo provecho a otras motivaciones humanas y obtenga lo mejor de la

gente. Si pensamos lo peor de los demás, lo más probable es que nos den lo peor.

CÓMO (NO) GESTIONAR UNA EMPRESA

A mediados de la década de 1990 fui a Japón, a una conferencia sobre «El milagro económico de Asia oriental» organizada por el Banco Mundial. A un lado del debate estaban los que sostenían, como yo, que en el crecimiento de Asia oriental la intervención del gobierno había desempeñado un papel positivo, al ir en contra de las señales del mercado y proteger y subvencionar a sectores como el del automóvil y el de la electrónica. Del otro lado estaban los economistas que apoyaban al Banco Mundial; según ellos, la intervención de los gobiernos había sido en el mejor de los casos irrelevante y anecdótica, y en el peor, más perjudicial que beneficiosa para Asia oriental. Pero lo más importante, a su entender, era que las políticas aplicadas en aquella zona no se podían recomendar en ningún caso a otros países, aunque fuera cierto que el milagro asiático tuviese algo que ver con la intervención de los gobiernos. Se adujo que los mandatarios que elaboran las políticas son, como lo somos todos, agentes egoístas, más interesados en aumentar su poder y su prestigio que en fomentar los intereses nacionales. Se dijo que si en Asia oriental funcionaba la intervención del gobierno se debía exclusivamente a la presencia, por razones históricas (en las que no hace falta entrar), de funcionarios excepcionalmente desinteresados y capaces. Esto último lo aceptaron hasta algunos de los economistas que propugnaban el papel activo del gobierno.

Uno de los espectadores del debate, un japonés de aspecto distinguido, levantó la mano y, tras presentarse como uno de los principales directivos de Kobe Steel (cuarta acerería, por aquel entonces, de Japón), reprochó a los economistas no entender la burocracia moderna, ni en el gobierno ni en el sector privado.

«Perdonen —dijo (obviamente la cita no es exacta)—, pero ustedes, los economistas, no entienden cómo funciona la realidad. Yo soy doctor en metalurgia y llevo casi tres décadas trabajando en Kobe Steel, o sea, que algo sé de fabricar acero, pero ahora mi empresa es tan grande y compleja que ni siquiera yo entiendo más de la mitad de lo que pasa dentro de ella; y los otros directivos, formados en contabilidad y marketing, no se enteran de gran cosa, la verdad. Aun así, nuestra junta directiva aprueba sistemáticamente la

mayoría de los proyectos que presentan nuestros empleados, porque estamos convencidos de que trabajan por el bien de la empresa. Si supusiéramos que lo que quieren todos es fomentar sus propios intereses y pusiéramos constantemente en tela de juicio los motivos de nuestros trabajadores, la empresa se paralizaría, porque dedicaríamos todo nuestro tiempo a analizar propuestas que en el fondo no entendemos. Una organización grande, con su burocracia, sea Kobe Steel o el gobierno, no se puede dirigir con la premisa de que todo el mundo va a la suya».

Es una simple anécdota, pero también un rotundo testimonio sobre las limitaciones de la teoría económica convencional, que da por supuesto que la única motivación humana que cuenta es el interés personal. Me explicaré.

CARNICEROS Y PANADEROS EGOÍSTAS

La economía de libre mercado parte del supuesto de que todos los agentes económicos son egoístas, como resume Adam Smith con su frase sobre el carnicero, el vinatero y el panadero. Según estos economistas, lo bonito del sistema de mercado es que canaliza lo que parece el peor aspecto de la naturaleza humana —el interés o, si se prefiere, la codicia— y lo convierte en algo productivo y socialmente beneficioso.

El egoísmo hará que los tenderos intenten cobrarte demasiado, que los empleados procuren escaquearse del trabajo y que los directivos profesionales traten de aumentar al máximo sus sueldos y su prestigio (no los beneficios, que no acaban en sus manos, sino en las de los accionistas). Sin embargo, el poder del mercado limitará estrictamente estos comportamientos, aunque no los elimine del todo: si el tendero tiene competencia a la vuelta de la esquina, no cobrará de más; si el empleado sabe que no tendrán problemas en sustituirle, no se atreverá a hacer el vago, y si los accionistas se mueven en un mercado de valores dinámico, en el que los directivos que generan pocos beneficios (y, por lo tanto, un valor más bajo de las acciones) corren el riesgo de quedarse sin trabajo por un cambio de control de la empresa, los segundos no podrán esquilmarse a los primeros.

En este aspecto, los cargos públicos (dirigentes y burócratas) constituyen un gran reto para los economistas defensores del libre mercado: resulta imposible contener en grado significativo su egoísmo, porque no están sujetos a la disciplina del mercado. Entre los políticos sí existe cierta competencia, pero las elecciones están tan espaciadas que sus efectos disciplinarios son

limitados. En consecuencia, tienen campo abierto para implantar políticas que aumenten su poder y su riqueza, en detrimento del bienestar del país. Más libres aún tienen las manos, desde el punto de vista del egoísmo, los funcionarios de carrera, ya que aunque sus jefes políticos, es decir, los dirigentes, intenten que apliquen medidas al servicio de las exigencias del electorado, los funcionarios siempre podrán ofuscarles y manipularles, como tan bien retrataban las series cómicas de la BBC *Sí, ministro* y su secuela, *Sí, primer ministro*. Por si fuera poco, a diferencia de los políticos, los funcionarios de carrera están seguros en su puesto de trabajo o tienen asegurado un empleo de por vida, y pueden ir retrasándolo todo hasta que sus jefes políticos desaparezcan del mapa. He ahí el quid de los temores que expusieron los economistas del Banco Mundial en Japón, durante la reunión de la que he empezado hablando en este capítulo.

Por eso, aconsejan los economistas partidarios del libre mercado, hay que reducir al mínimo la parte de la economía controlada por políticos y funcionarios. Desde este punto de vista, la desregulación y la privatización, además de ser económicamente eficaces, son políticamente sensatas, en la medida en que reducen al mínimo la posibilidad de que los funcionarios utilicen el Estado como un vehículo para hacer prosperar sus intereses personales en detrimento de los de la ciudadanía. Algunos (la llamada «escuela de la Nueva Gestión Pública») van aún más lejos, y aconsejan que la propia gestión gubernamental se exponga a más fuerzas de mercado: un uso más agresivo de los sueldos vinculados al rendimiento y de los contratos cortos para funcionarios, una mayor frecuencia en el recurso a subcontratas para los servicios gubernamentales y un intercambio más activo de personal entre los sectores público y privado.

ÁNGELES NO SEREMOS, PERO...

La premisa del individualismo interesado, base de la economía de libre mercado, tiene muchos ecos en nuestra experiencia personal. A todos nos ha timado algún comerciante sin escrúpulos, sea el frutero que nos puso unas ciruelas podridas en el fondo de la bolsa, sea la empresa fabricante de yogures que exageró muchísimo los beneficios para la salud de sus productos. Conocemos a demasiados políticos corruptos y funcionarios holgazanes para creer que todos los funcionarios estén exclusivamente al servicio de los ciudadanos. La mayoría, en la que me incluyo, se ha escaqueado alguna vez

del trabajo, y algunos hemos tenido que lidiar con subordinados y ayudantes que siempre tenían alguna excusa a punto para no arrimar el hombro. Por otra parte, la prensa y la televisión están sacando muchos casos de directivos profesionales que en el fondo no estaban al servicio de los intereses de los accionistas, incluidos supuestos defensores de estos últimos como Jack Welch, de General Electric, y Rick Wagoner, de General Motors (véase el capítulo 2).

Todo eso es verdad, pero también hay muchos datos (sistemáticos, no meras anécdotas) que indican que el interés personal no es la única motivación humana con peso en nuestra vida, incluida la económica. El interés es una de las más importantes, qué duda cabe, pero nos impulsan muchos otros motivos (la honradez, el respeto a sí mismo, el altruismo, el amor, la compasión, la fe, el sentido del deber, la solidaridad, la lealtad, el civismo, el patriotismo y un largo etcétera) que a veces son todavía más importantes que el interés como motores de nuestra conducta.^[1]

El ejemplo de antes, el de Kobe Steel, indica que las empresas prósperas no se gestionan desde la sospecha y el egoísmo, sino desde la confianza y la lealtad; y quien lo considere un ejemplo peculiar, de un país de «hormigas obreras» que va en contra de la naturaleza humana al reprimir la individualidad, que coja cualquier libro sobre liderazgo en la empresa o cualquier autobiografía de un triunfador en los negocios publicado en Occidente y lo lea. ¿Pone que hay que sospechar de los demás y tenerles siempre vigilados, por si se escaquean o hacen trampas? No; probablemente, de lo que más hable sea de cómo «conectar» con los empleados, cambiar su manera de ver las cosas, estimularles y fomentar el trabajo en equipo. Los buenos gestores saben que las personas no son robots interesados y con estrechez de miras. Saben que la gente tiene facetas «buenas» y «malas», y que el secreto de la buena gestión es ampliar las primeras y atenuar las segundas.

Otro buen ejemplo para ilustrar la complejidad de la motivación humana es la huelga de celo, que consiste en que los trabajadores reduzcan la producción siguiendo al pie de la letra la normativa de sus puestos de trabajo. Parecerá un poco raro que los empleados puedan perjudicar a sus jefes trabajando según las reglas, pero se tiene constancia de que este método de semihuelga —también conocido como «huelga italiana» (y, por los propios italianos, como *sciopero bianco*, «huelga blanca») — reduce la producción en un 30-50 por ciento. La razón es que en los contratos laborales (normativa) no se puede especificar todo, y que todos los procesos productivos, por lo tanto,

dependen en gran medida de la buena voluntad de los trabajadores para hacer tareas suplementarias que no se les exigen por contrato, o ejercer su iniciativa personal y tomar algún atajo para acelerar las cosas cuando el reglamento es demasiado farragoso. Esta conducta no egoísta de los trabajadores puede tener varios motivos: el amor al puesto de trabajo, el orgullo profesional, el respeto a uno mismo, la solidaridad con los compañeros, la confianza en la junta directiva o la fidelidad a la empresa. En todo caso, si la gente actuase con egoísmo absoluto, como da por supuesto la economía de libre mercado, las empresas, y por consiguiente nuestra economía, ya estarían paralizadas.

Los capitalistas de los albores de la producción en masa, que no se daban cuenta de la complejidad de las motivaciones del trabajador, pensaron que si le privaban de cualquier control sobre la velocidad e intensidad del trabajo, y por tanto sobre la capacidad de escaquearse, aumentaría al máximo la productividad de la cadena de transmisión, pero la reacción de los trabajadores al verse privados de su autonomía y dignidad, como no tardaron en averiguar esos capitalistas, era volverse pasivos, maquinales y hasta poco cooperativos. Por eso, desde entonces han surgido muchos enfoques de la gestión (empezando por la Escuela de las Relaciones Humanas, que en los años treinta subrayó la necesidad de establecer buenas comunicaciones con y entre los trabajadores) que ponen el énfasis en la complejidad de la motivación humana y proponen maneras de sacar lo mejor de los trabajadores. El sùmmum de este enfoque es el «sistema de producción japonés» (también llamado a veces «sistema de producción Toyota»), que explota la buena voluntad y la creatividad de los trabajadores dándoles responsabilidades y confiando en ellos como agentes morales. En el sistema japonés, los empleados gozan de un grado notable de control sobre la cadena de producción. También se les anima a realizar propuestas para mejorar el proceso productivo. Gracias a este planteamiento, las empresas japonesas han llegado a tales cotas de eficacia y calidad productivas que actualmente hay muchas compañías no japonesas que las imitan. A base de no dar por supuesto lo peor de sus trabajadores, las empresas japonesas han sacado lo mejor de ellos.

¿LA CONDUCTA MORAL COMO ILUSIÓN ÓPTICA?

Bien observado, pues, y bien pensado, parece que el mundo está lleno de conductas morales que desmienten los supuestos de los economistas

defensores del libre mercado, que suelen atribuir esas conductas a simples «ilusiones ópticas». Dicen que si parece que la gente actúa moralmente es porque los observadores no ven las recompensas y castigos ocultos a los que responde su actuación.

Según este razonamiento, nadie deja nunca de buscar su propio interés. Si alguien actúa moralmente no es porque crea en el código moral propiamente dicho, sino porque así aumentan al máximo los beneficios y se reducen al mínimo los castigos que recibe personalmente. Si pese a no tener ninguna obligación jurídica ni competencia deseosa de quitarles negocio, los comerciantes se abstienen de timar al cliente, por ejemplo, no será porque crean en la honradez, sino porque saben que la fama de honrado atrae clientes. Si muchos turistas que actúan mal no harían lo mismo en su país, no es porque al volver se vuelvan buenos de golpe, sino porque se desprenden del anonimato propio del turista y, a consecuencia de ello, temen las críticas o el repudio de sus conocidos y de sus seres queridos.

Algo de verdad hay en ello: existen, en efecto, recompensas y castigos sutiles que no se advierten de inmediato, y a los que el ser humano responde, pero al final la argumentación no funciona.

La cuestión es que muchos actuamos honradamente incluso cuando no estamos sujetos a mecanismos ocultos de castigo y recompensa. Un ejemplo: ¿por qué no bajamos de un taxi sin pagar (al menos los que tengan buenas piernas)?^[2] Como el taxista no puede dejar abandonado el taxi mucho tiempo, tampoco podrá seguirnos muy lejos. Si vives en una gran ciudad, prácticamente es imposible que coincidas con el mismo taxista, o sea, que ni siquiera hay que temer su futura venganza, sea del tipo que sea. Siendo así la situación, parece mentira que tan poca gente baje del taxi sin pagar. Otro ejemplo: es posible que durante unas vacaciones en el extranjero te hayas encontrado con un mecánico o un vendedor callejero que no te hayan timado, aunque no podrías recompensarles haciendo correr la voz de que son profesionales honrados (algo un poco difícil cuando ni siquiera sabes cómo se escribe el nombre del taller mecánico turco, o cuando la vendedora camboyana de fideos, cuyo nombre ni siquiera recuerdas, tal vez no venda todos los días en el mismo sitio).

Lo más importante es que, en un mundo poblado de individuos egoístas, no puede existir el mecanismo invisible de recompensa/castigo. El problema es que recompensar y castigar a los demás por su conducta solo cuesta tiempo y fuerzas a los individuos que se ocupan de ello, mientras que el beneficio, en términos de mejora de las pautas de conducta, redunda en todo el mundo.

Volviendo a los ejemplos anteriores, si eres un taxista y quieres perseguir y pegar a un cliente que no ha pagado, es posible que tengas que arriesgarte a que te multen por dejar el taxi mal aparcado o incluso a que entren a robar en tu coche, pero ¿qué posibilidades tienes de beneficiarte de que el cliente en cuestión mejore su conducta si lo más probable es que no volváis a veros? Hacer correr la voz sobre el garaje turco implicaría un gasto de dinero y de energía. ¿Por qué hacerlo si lo más probable es que nunca vuelvas a viajar a esa parte del mundo? Así que, como persona interesada que eres, esperas a que llegue alguien bastante tonto para dedicar tiempo y fuerzas a tomarse la justicia por su mano y castigar a los clientes de taxi descarriados o recompensar a los talleres honrados y a trasmano, en vez de correr tú mismo con el coste. Sin embargo, si todos fueran personas interesadas como tú harían lo mismo, y al final nadie recompensaría ni castigaría a los demás por su buena o mala conducta. Dicho de otro modo: los mecanismos invisibles de recompensa/castigo que, a decir de los economistas que abogan por el libre mercado, crean la ilusión óptica de la moralidad solo pueden existir porque no somos los agentes egoístas y amorales que aseguran que somos esos mismos economistas.

La moralidad no es una ilusión óptica. Cuando la gente adopta conductas no egoístas (no timar a sus clientes, trabajar mucho aunque no les vea nadie o ser un funcionario mal pagado que no se deja sobornar), en muchos casos, si no en todos, es porque creen sinceramente que es lo que hay que hacer. Los mecanismos invisibles de castigo y recompensa existen, es verdad, pero no pueden explicar todas las conductas no egoístas (a mi modo de ver, ni siquiera la mayoría), aunque solo sea por la simple razón de que no existirían si fuéramos totalmente egoístas. A pesar de que la señora Thatcher dijera que «la sociedad no existe; existen hombres y mujeres, y existen familias», los seres humanos nunca han existido como agentes egoístas y atomizados sin ninguna sociedad que los vincule entre sí. Nacemos en el seno de sociedades con determinados códigos morales, y el proceso de socialización nos lleva a «internalizarlos».

No pretendo negar que el interés sea una de las motivaciones humanas más importantes, pero si lo único que quisieran todas las personas fuera defender sus propios intereses el mundo ya se habría parado, por la cantidad de engaños que lastrarían a los negocios y por el descuido de la producción. Lo más importante es que si diseñamos nuestro sistema económico basándonos en este supuesto, lo más probable es que la eficacia no aumente, sino que disminuya. La gente tendría la sensación de que no se confía en ella

como agente moral, y se negaría a actuar moralmente. Entonces tendríamos que dedicar una cantidad enorme de recursos a vigilar, juzgar y controlar a los demás. Si pensamos lo peor de las personas, nos darán lo peor.

6

La mayor estabilidad macroeconómica no ha vuelto más estable la economía mundial

LO QUE TE CUENTAN

Hasta la década de 1970, el enemigo público número uno de la economía era la inflación. Muchos países sufrían experiencias desastrosas de hiperinflación, e incluso en los casos en que no se alcanzaban magnitudes hiperinflacionarias, la inestabilidad económica en la que desemboca siempre una inflación elevada y fluctuante disuadía las inversiones, con la consiguiente reducción del crecimiento. Desde los años noventa, por fortuna, se ha abatido al dragón de la inflación, gracias a posturas mucho más duras ante los déficits presupuestarios de los gobiernos y a la creación paulatina de bancos centrales políticamente independientes, con libertad para emplearse a fondo en el control de la inflación. Dado que las inversiones a largo plazo, y por lo tanto el crecimiento, requieren estabilidad económica, haber domado a la fiera inflacionista ha sentado las bases para una mayor prosperidad a largo plazo.

LO QUE NO TE CUENTAN

Se habrá domado a la inflación, pero la economía mundial es bastante más precaria que antes. Las proclamas entusiastas de que en las últimas tres décadas habíamos conseguido controlar la volatilidad de los precios ignoraban la extraordinaria inestabilidad que han mostrado las economías del mundo en el mismo período. Se han multiplicado las crisis financieras hasta la mundial de 2008, que ha destrozado la vida a muchas personas con deudas enormes, quiebras y desempleo. La atención excesiva a la inflación nos ha

distraído de las cuestiones del pleno empleo y el crecimiento económico. En nombre de la «flexibilidad del mercado laboral» se ha desestabilizado el empleo, y con él muchas vidas. Pese a la afirmación de que la estabilidad de los precios es un requisito indispensable para crecer, las políticas que pretendían reducir la inflación no han hecho más que generar un crecimiento anémico desde los años noventa, época en la que supuestamente se domó por fin a la inflación.

AHÍ ES DONDE ESTÁ EL DINERO. ¿O NO?

En enero de 1923, la región alemana del Ruhr, famosa por su carbón y su acero, fue invadida por los ejércitos francés y belga. El motivo era que en 1922 los alemanes se habían retrasado mucho en el pago de las reparaciones impuestas por el Tratado de Versalles, con el que había concluido la Primera Guerra Mundial.

Si lo que querían los franceses y los belgas era dinero, deberían haber ocupado los bancos; «ahí es donde está el dinero» a fin de cuentas (como dicen que afirmó el famoso ladrón de bancos Willie Sutton cuando le preguntaron por qué robaba bancos), no en un montón de minas de carbón y acererías. ¿Por qué no lo hicieron? Pues porque les preocupaba la inflación.

La inflación alemana se desbocó a partir del verano de 1922. Durante la segunda mitad del año, el índice del coste de la vida se multiplicó por dieciséis en seis meses. Huelga decir que esa hiperinflación la causaban, al menos parcialmente, las gravosas reparaciones exigidas por franceses y belgas, pero desde el momento en que se disparó fue totalmente razonable que estos últimos ocupasen el Ruhr para asegurarse de que les pagasen sus reparaciones de guerra en bienes como carbón y acero, no en papel cuyo valor disminuiría rápidamente.

Hicieron bien. Después de la ocupación del Ruhr, la inflación alemana se descontroló del todo, y hasta noviembre de 1923, cuando se introdujo la nueva divisa —el Rentenmark—, los precios se multiplicaron por diez mil millones (sí, millones, no miles).

La hiperinflación alemana ha dejado huellas profundas y duraderas en la evolución de la historia de Alemania y del mundo. Hay quien sostiene, no sin justificación, que la experiencia de la hiperinflación sentó las bases para el ascenso de los nazis, al desacreditar a las instituciones liberales de la República de Weimar. Quien adopta este punto de vista dice implícitamente

que la hiperinflación de los años veinte en Alemania fue una de las principales causas de la Segunda Guerra Mundial. Fue tan grande el trauma provocado en Alemania por la hiperinflación que el Bundesbank, el banco central de Alemania Occidental después de la Segunda Guerra Mundial, se hizo famoso por su excesiva aversión a las políticas monetarias poco rigurosas. Incluso después de que naciera la moneda única europea, el euro, y de la consiguiente abolición de facto de los bancos centrales nacionales en los países de la Eurozona, la influencia de Alemania hizo que el Banco Central Europeo (BCE) se mantuviera fiel a una política monetaria estricta frente a la persistencia de altas tasas de desempleo, hasta que la crisis financiera mundial de 2008 lo obligó a sumarse a los bancos centrales del resto del mundo en una relajación sin precedentes de la política monetaria. Por lo tanto, al hablar sobre las consecuencias de la hiperinflación alemana nos estamos refiriendo a una conmoción que duró casi un siglo, y que no afectó solo a la historia de Alemania, sino a la del resto de Europa y del mundo.

¿HASTA QUÉ PUNTO ES GRAVE LA INFLACIÓN?

No es Alemania el único país que conoce de primera mano la hiperinflación. Últimamente, para la prensa económica Argentina es sinónimo de ella, a pesar de que la mayor tasa de inflación que alcanzó «solo» fue del 20.000 por ciento. Peores aún que la alemana fueron la de Hungría justo después de la Segunda Guerra Mundial y la de Zimbabue en 2008, en las postrimerías de la dictadura de Robert Mugabe (que ahora comparte el poder con la antigua oposición).

La hiperinflación socava la base del capitalismo, porque convierte los precios de mercado en un ruido absurdo. En el apogeo de la inflación húngara de 1946 los precios se duplicaban cada quince horas, mientras que en los peores tiempos de la hiperinflación alemana de 1923 lo hacían cada cuatro días. Como sostengo a lo largo de este libro, las señales que emiten los precios no tienen que ser pautas absolutas, pero cuando estos suben a esos ritmos es imposible tener una economía como Dios manda. En muchos casos, además, la hiperinflación es el resultado o la causa de desastres políticos, como Adolf Hitler o Robert Mugabe. Nada más comprensible que el querer evitarla a toda costa.

Sin embargo, no toda la inflación es hiperinflación. Hay quien teme que cualquier inflación pueda acabar en hiperinflación si no se hace nada para

contenerla, claro; en la primera década de este milenio, por ejemplo, Masaru Hayami, el gobernador del banco central japonés, armó un gran revuelo al negarse a aumentar la masa monetaria con el argumento de que temía la posibilidad de una hiperinflación, pese a que justo entonces su país se encontraba en plena deflación (caída de los precios). Con todo, la verdad es que no hay pruebas de que sea inevitable, o siquiera probable. Nadie sostendrá que la hiperinflación sea deseable o aceptable, pero es muy dudoso que cualquier inflación, a cualquier tasa, sea mala.

Desde los años ochenta, los economistas a favor del libre mercado han logrado convencer al resto del mundo de que es necesario alcanzar a toda costa la estabilidad económica, definida por ellos como una inflación bajísima (idealmente nula), porque la inflación es mala para la economía. La tasa de inflación que aconsejan perseguir se sitúa entre el 1 y el 3 por ciento, según una propuesta de Stanley Fischer, ex profesor de economía en el MIT y principal economista del FMI entre 1994 y 2001.^[1]

A pesar de todo, no está demostrado que una inflación moderada sea mala para la economía. Hasta hay estudios de economistas pro libre mercado vinculados a instituciones como la Universidad de Chicago o el FMI, por ejemplo, que dan a entender que por debajo del 8-10 por ciento la inflación no está relacionada con la tasa de crecimiento de un país.^[2] Otros estudios elevan aún más el umbral, hasta el 20 por ciento, e incluso hasta el 40 por ciento.^[3]

Las experiencias de países concretos también parecen indicar que una inflación bastante alta es compatible con un crecimiento económico rápido. En los años sesenta y setenta, Brasil presentó una tasa media de inflación del 42 por ciento, pero fue una de las economías que más rápidamente crecieron en el mundo, y su renta per cápita aumentó el 4,5 por ciento anual. Durante el mismo período, los ingresos per cápita en Corea del Sur crecían el 7 por ciento anual, pese a una tasa media de inflación de casi el 20 por ciento, mayor, todo sea dicho, que la de muchos países latinoamericanos de la época.^[4]

Por si fuera poco, hay datos que apuntan a que las políticas excesivamente antiinflacionistas pueden ser perjudiciales para la economía. Desde 1996, año en que Brasil (tras una fase traumática de rápida inflación, aunque sin llegar del todo a magnitudes hiperinflacionarias) empezó a controlar la inflación subiendo los tipos efectivos de interés (los tipos de interés nominales menos la tasa de inflación) hasta cifras que figuraban entre las más altas del mundo (10-12 por ciento al año), la inflación del país bajó al 7,1 por ciento anual, pero también se resintió su crecimiento económico, con un aumento de la

renta per cápita de solo el 1,3 por ciento al año. También Sudáfrica ha tenido una experiencia parecida desde 1994, cuando empezó a dar prioridad absoluta al control de la inflación y elevó los tipos de interés a los niveles brasileños que acabo de mencionar.

¿A qué se debe? Pues a que las políticas encaminadas a reducir la inflación, cuando se llevan demasiado lejos, lo que hacen es reducir las inversiones, y por consiguiente el crecimiento económico. A menudo los economistas partidarios del libre mercado tratan de justificar su dureza ante la inflación con el argumento de que la estabilidad económica estimula el ahorro y la inversión, lo cual, a su modo de ver, estimula el crecimiento económico. Es lo que defendía el Banco Mundial en su informe de 1993, al intentar argumentar que la estabilidad macroeconómica, definida en términos de baja inflación, fue un factor clave en el rápido crecimiento de las economías de Asia oriental (afirmación que, como acabamos de ver, no sería aplicable a Corea del Sur): «La estabilidad macroeconómica estimula la planificación a largo plazo y la inversión privada, y a través de sus efectos en los tipos efectivos de interés y en el valor real de los activos financieros, ha ayudado a incrementar los ahorros financieros». Lo cierto, sin embargo, es que las políticas necesarias para reducir la inflación a cotas mínimas (de un solo dígito, y bajo) disuaden la inversión.

Con unos tipos efectivos de interés del 8, el 10 y el 12 por ciento, a los posibles inversores no les resultarán atractivas las inversiones no financieras, ya que son pocas las que aportan índices de rentabilidad superiores al 7 por ciento.^[5] En tal caso, la única inversión rentable estará en los activos de alto riesgo y alto beneficio. Aunque las inversiones financieras puedan impulsar el crecimiento durante una temporada, es un crecimiento que no puede tener continuidad, ya que en última instancia tales inversiones deben respaldarlas otras inversiones viables y a largo plazo en actividades de sectores reales, como con tanta contundencia ha demostrado la crisis financiera de 2008 (véase el capítulo 22).

Los economistas partidarios del libre mercado, en resumidas cuentas, se han aprovechado a sabiendas del temor justificado a la hiperinflación para impulsar políticas antiinflacionistas excesivas, que hacen más daño que bien. Y esto, siendo grave, no es lo peor, ya que aparte de ser perjudiciales para las inversiones y el crecimiento, las políticas antiinflacionistas no han logrado su supuesto objetivo, que era consolidar la estabilidad económica.

FALSA ESTABILIDAD

Ya desde los años ochenta, pero sobre todo a partir de los noventa, el control de la inflación fue una de las grandes prioridades políticas de muchos países. Se exhortaba a los gobiernos a controlar el gasto público para no alimentar la inflación con déficits presupuestarios. También se les exhortaba a dar independencia política al banco central para que pudiera subir a cotas altas los tipos de interés, a costa, si era necesario, de suscitar protestas populares que los políticos serían incapaces de afrontar.

Fue una larga lucha, pero en los últimos años esa fiera que recibe el nombre de «inflación» ha sido domada en la mayoría de los países. Según los datos del FMI, entre 1990 y 2008 la tasa media de inflación bajó en noventa y siete de ciento sesenta y dos países en comparación con los valores de los años setenta y ochenta. Especial éxito tuvo la lucha contra la inflación en los países ricos; bajó en todos. La inflación media en los países de la OCDE (la mayoría de los cuales son ricos, aunque no todos los países ricos pertenezcan a la OCDE) cayó del 7,9 por ciento al 2,6 por ciento entre los dos períodos (años setenta y ochenta y décadas de 1990 y 2000). El mundo se ha vuelto más estable, sobre todo si vives en un país rico. ¿O no?

La cuestión es que el mundo solo se ha vuelto más estable si consideramos que el único indicador de la estabilidad económica es una inflación baja, pero no se ha vuelto más estable para el día a día de la mayoría de las personas.

Un aspecto en que el mundo se ha vuelto más inestable durante las últimas tres décadas de dominio del libre mercado y de las políticas rigurosamente antiinflacionistas es la frecuencia y gravedad de las crisis financieras. Según un estudio de Kenneth Rogoff (que fue economista jefe del FMI y ahora da clases en la Universidad de Harvard) y Carmen Reinhart (profesora de la Universidad de Maryland), no hubo prácticamente ni un solo país que sufriese una crisis bancaria entre finales de la Segunda Guerra Mundial y mediados de la década de 1970, época en que el mundo, si tomamos la inflación como rasero, era mucho más inestable que en la actualidad. Entre mediados de la década de 1970 y finales de la de 1980, período en que la inflación se aceleró en muchos países, el porcentaje de los que sufrieron crisis bancarias se situó entre el 5 y el 10 por ciento, calculándolo según su participación en la renta mundial, dato que parecía confirmar la visión inflación-céntrica del mundo. A mediados de la década de 1990, sin embargo, momento en que supuestamente se había acabado por domar a la fiera de la inflación y por alcanzar la esquivada

meta de la estabilidad económica, el porcentaje de países con crisis bancarias se disparó hasta el 20 por ciento, más o menos. Después, a mediados de la década de 2000, la ratio se redujo a cero durante pocos años, pero a partir de la crisis financiera mundial de 2008 ha vuelto a escalar hasta el 35 por ciento (y en el momento de la redacción de este libro, principios de 2010, todo apunta a que continuará subiendo).^[6]

Otro aspecto en que el mundo se ha vuelto más inestable durante las últimas tres décadas es que para mucha gente se ha acentuado la inseguridad del puesto de trabajo. En los países en vías de desarrollo siempre ha sido elevada, pero en muchos de ellos la proporción de empleos precarios de lo que recibe el nombre de «sector informal» (las empresas no declaradas que no pagan impuestos ni cumplen la ley) se ha incrementado en el mismo período, a causa de una liberalización prematura del comercio que ha destruido muchos puestos de trabajo «formales» y seguros. También en los países ricos aumentó la inseguridad del puesto de trabajo durante los años ochenta a causa del aumento del paro (en comparación con las tres décadas anteriores), debido en gran parte a políticas macroeconómicas restrictivas que perseguían por encima de todo el control de la inflación. Desde los años noventa ha bajado el desempleo, pero ha seguido subiendo la precariedad laboral en comparación con la época anterior a los ochenta.

Se trata de un fenómeno con múltiples causas. En primer lugar, la proporción de ocupaciones temporales ha aumentado en la mayoría de los países ricos, aunque no tan vertiginosamente como se cree. En segundo lugar, aunque los empleados que conservan su puesto de trabajo duren casi tanto tiempo en él (casi, no del todo) como antes de los años ochenta, lo que ha aumentado es la proporción de despidos involuntarios, al menos en algunos países (sobre todo Estados Unidos). En tercer lugar, sobre todo en Gran Bretaña y Estados Unidos, desde los años noventa se han vuelto inseguros una serie de trabajos que hasta los ochenta, incluidos estos últimos, eran predominantemente seguros: cargos de dirección y administrativos, y empleos cualificados. En cuarto lugar, aunque el trabajo en sí continúe siendo seguro, sus características y su intensidad se han visto sujetas a cambios más frecuentes y profundos, en muchos casos a peor. Según un estudio de 1999 de la Joseph Rowntree Foundation (organización benéfica y reformista de Gran Bretaña que invoca el nombre de un famoso empresario y filántropo cuáquero), casi dos tercios de los trabajadores británicos declaraban haber experimentado un aumento en la velocidad o intensidad de su trabajo a lo largo de los cinco años anteriores. En último lugar (pero no en importancia),

desde los años ochenta se ha recortado el Estado del bienestar en muchos países ricos (si bien no en todos), y a consecuencia de ello la gente se siente más insegura, aunque las probabilidades de quedarse sin trabajo sean las mismas.

Lo que quiero decir es que la estabilidad de los precios solo es uno de los indicadores de la estabilidad económica, y para mucha gente ni siquiera es el más importante. Lo más desestabilizador que suele pasarles a la mayoría de las personas es quedarse sin trabajo (o que se lo reformulen radicalmente) o que le embarguen su vivienda por una crisis financiera, no la subida de los precios, a menos que se dispare a magnitudes hiperinflacionarias. (Seamos sinceros: ¿sabrías diferenciar entre una inflación del 4 por ciento y una del 2 por ciento?). Por eso a la mayoría de la gente la lucha contra la inflación no ha acabado de reportarle la sensación de estabilidad que anunciaban los paladines del antiinflacionismo.

Sigamos. Que la estabilidad de los precios (es decir, una inflación baja) coexista con el aumento de formas de inestabilidad económica no ligadas a los precios, como una mayor frecuencia de las crisis bancarias y una mayor inseguridad del puesto de trabajo, no es casualidad. Ambas cosas se derivan del mismo paquete de políticas de libre mercado.

En el estudio citado anteriormente, Rogoff y Reinhart señalan que el porcentaje de países con crisis bancarias guarda una estrecha relación con el grado de movilidad internacional de los capitales. Aumentar esta movilidad es uno de los principales objetivos de los economistas partidarios del libre mercado, que, al estar convencidos de que una mayor libertad de movimiento de los capitales a través de las fronteras mejoraría la eficiencia de su utilización (véase el capítulo 22), han presionado para que en todo el mundo se abra el mercado de capitales, aunque desde hace un tiempo suavicen su postura en lo tocante a los países en vías de desarrollo.

Asimismo, el aumento de la inseguridad del puesto de trabajo es una consecuencia directa de las políticas de libre mercado. La inseguridad que en los años ochenta se manifestó en altas tasas de desempleo en los países ricos, se debió a políticas macroeconómicas de gran rigor antiinflacionista. Entre los años noventa y el estallido de la crisis de 2008, aunque bajara el desempleo, aumentó el riesgo de despido involuntario, subió el porcentaje de trabajos temporales, se redefinieron con mayor frecuencia los puestos de trabajo y en muchos empleos se intensificó la carga laboral, todo ello fruto de unos cambios en las regulaciones de la mano de obra cuyo objetivo era aumentar la flexibilidad y, por lo tanto, la eficacia.

El paquete de políticas de libre mercado, conocido también como paquete de políticas neoliberales, pone el acento en reducir la inflación, aumentar la movilidad de los capitales y acentuar la inseguridad del puesto de trabajo (lo que se llama eufemísticamente «flexibilizar el mercado laboral»), y lo hace sobre todo por estar orientado a los intereses de los titulares de activos financieros. El hincapié en el control de la inflación se debe a que muchos activos financieros tienen tasas de rentabilidad fijadas de modo nominal, por lo que la inflación reduce su rentabilidad real. La movilidad de capitales se fomenta porque la principal razón de que los titulares de activos financieros obtengan más beneficios que los de otros activos (físicos y humanos) es que pueden desplazarlos con mayor rapidez (véase el capítulo 22). En cuanto a la flexibilidad del mercado laboral, se exige porque, desde el punto de vista de los inversores financieros, una mayor facilidad para contratar y despedir a los trabajadores permite que las empresas se reestructuren más deprisa y que se puedan vender y comprar más fácilmente, con mejores balances a corto plazo y más rentabilidad financiera (véase el capítulo 2).

Pese a haber agravado la inestabilidad financiera y la inseguridad del puesto de trabajo, las políticas centradas en estabilizar los precios tendrían cierta justificación si hubieran aumentado la inversión y por tanto el crecimiento, como predijeron los halcones de la inflación, pero en la época de baja inflación posterior a los años ochenta la economía mundial ha crecido mucho más despacio que en los años sesenta y setenta, período de alta inflación, entre otras razones porque en la mayoría de los países se ha reducido la inversión (véase el capítulo 13). Incluso en los países ricos, donde la inflación se ha contenido por completo a partir de los años noventa, el crecimiento de la renta per cápita ha pasado del 3,2 por ciento de los sesenta y los setenta al 1,4 por ciento entre 1990 y 2009.

A niveles entre bajos y moderados, la inflación no es tan peligrosa como la presentan los economistas que promueven el libre mercado. Los intentos de reducirla a niveles ínfimos han disminuido la inversión y el crecimiento, cuando se había dicho que ambos se verían estimulados por la mayor estabilidad económica que se consigue con una inflación baja. Además, la baja inflación —y esto es aún más importante— ni siquiera nos ha reportado a la mayoría una auténtica estabilidad económica. Las liberalizaciones del capital y del mercado de trabajo que forman parte integral del paquete de políticas de libre mercado, paquete que tiene como uno de sus elementos clave el control de la inflación, han acentuado la inestabilidad financiera y la inseguridad del puesto de trabajo, haciendo que para la mayoría de la gente el

mundo se haya vuelto más inestable. Para más inri, no se han cumplido los supuestos beneficios para el crecimiento del control de la inflación.

Convendría desprenderse de una vez por todas de esta obsesión con la inflación. Se ha convertido en el coco que se usa para justificar políticas cuyos principales beneficiarios han sido los titulares de activos financieros, en detrimento de la estabilidad a largo plazo, del crecimiento económico y de la felicidad humana.

7

Las políticas de libre mercado casi nunca enriquecen a los países pobres

LO QUE TE CUENTAN

Una vez independizados del dominio colonial, los países en vías de desarrollo trataron de desarrollar su economía a través de la intervención del Estado, y en algunos casos llegaron a adoptar explícitamente el socialismo. Intentaron crear de modo artificial industrias que no estaban a su alcance, como la del acero y la del automóvil, usando medidas como el proteccionismo comercial, la prohibición de la inversión directa desde el extranjero, las subvenciones industriales y hasta la propiedad pública de los bancos y de las empresas industriales. Desde el punto de vista emocional era algo comprensible, puesto que todos sus antiguos amos coloniales eran países capitalistas que ponían en práctica políticas de libre mercado, pero los resultados de esta estrategia oscilaron entre el estancamiento y el desastre. El crecimiento era anémico (cuando no negativo) y las industrias protegidas no lograban «hacerse mayores». Desde los años ochenta, afortunadamente, la mayoría de estos países han recuperado la cordura y han acabado por adoptar políticas de libre mercado, algo que, bien pensado, debería haberse hecho desde un buen principio. Todos los países ricos de la actualidad, salvo Japón (y tal vez Corea, aunque con reservas), se han enriquecido mediante políticas de libre mercado, sobre todo mediante el libre comercio con el resto del mundo; y los países en vías de desarrollo que más a fondo han implantado estas políticas son los que mejor han funcionado en los últimos años.

LO QUE NO TE CUENTAN

Contrariamente a la opinión más extendida, los países en vías de desarrollo obtuvieron mejores resultados durante la época en que el Estado llevaba la batuta que en el período inmediatamente posterior de reformas orientadas al mercado. La intervención estatal sufrió algunos batacazos espectaculares, pero la mayoría de los países crecieron mucho más deprisa, con una distribución más equitativa de los ingresos y muchas menos crisis financieras, durante la «mala época» que en la de las reformas orientadas al mercado. Tampoco es cierto que casi todos los países ricos se enriqueciesen mediante políticas de libre mercado, sino prácticamente lo contrario: salvo unas pocas excepciones, todos los países actualmente ricos, incluidos Gran Bretaña y Estados Unidos (supuestas patrias del libre comercio y del libre mercado), se enriquecieron gracias a mezclas de proteccionismo, subvenciones y otras políticas que hoy en día ellos mismos aconsejan no adoptar a los países en vías de desarrollo. De momento, las políticas de libre mercado han enriquecido a pocos países, y a pocos enriquecerán en el futuro.

DOS CASOS PERDIDOS

He aquí los perfiles de dos países en vías de desarrollo. Tú eres un analista económico que intenta evaluar sus perspectivas de desarrollo. ¿Qué dirías?

País A: Hasta hace una década era un país muy proteccionista, con tasas arancelarias medias muy por encima del 30 por ciento en el sector de la industria. Pese a la reducción reciente de los aranceles, el comercio se sigue resintiendo de importantes restricciones, visibles e invisibles. El país impone grandes restricciones a los flujos transfronterizos de capitales. Su sector bancario es público, y está muy regulado. También hay muchas restricciones a la propiedad foránea de los activos financieros. Las empresas extranjeras que producen dentro del país se quejan de que las administraciones locales las discriminan mediante diferencias en los impuestos y las regulaciones. En el país no se celebran elecciones, y la corrupción campa a sus anchas. Los derechos de propiedad son opacos y complejos. Destaca por su debilidad la protección de los derechos de propiedad intelectual, que ha convertido al país en la capital mundial del pirateo. Existe una gran cantidad de empresas públicas, que en muchos casos sufren grandes pérdidas y sobreviven gracias a las subvenciones y a los derechos de monopolio que les otorga el gobierno.

País B: La política comercial de este país lleva unas cuantas décadas siendo literalmente la más proteccionista del mundo, con tasas arancelarias

medias del orden del 40-55 por ciento en el sector de la industria. La mayoría de la población no puede votar, y están muy extendidos la compra de votos y el fraude electoral. La corrupción es endémica; los partidos políticos venden cargos públicos a quienes les respaldan económicamente. Nunca se ha contratado a un solo funcionario a través de un proceso abierto y sujeto a competición. Las finanzas públicas son precarias, con un historial de impago de préstamos por parte del gobierno que preocupa a los inversores extranjeros. Aun así, el país discrimina claramente a estos últimos, sobre todo en el sector bancario, donde está prohibido que los extranjeros ocupen puestos directivos, y donde los accionistas extranjeros ni siquiera pueden ejercer su derecho a voto a menos que residan en el país. Al no haber leyes que amparen la competencia, los cárteles y otras formas de monopolio pueden crecer sin trabas. La protección de los derechos de propiedad intelectual es incompleta, y se resiente especialmente de la negativa del gobierno a proteger los de los extranjeros.

Ambos países están metidos hasta el cuello en prácticas que supuestamente obstaculizan el crecimiento económico: un proteccionismo muy marcado, discriminación contra los inversores extranjeros, escasa protección de los derechos de propiedad, monopolios, falta de democracia, corrupción, falta de meritocracia, etc. En términos de desarrollo, los dos parecen condenados al desastre. Pero no nos precipitemos.

El *País A* es la actual China. Ya lo habrá adivinado algún lector. Pocos, en cambio, se habrán dado cuenta de que el *País B* es Estados Unidos; bueno, en 1880, cuando era algo más pobre que la China actual.

A pesar de todas sus políticas e instituciones supuestamente contrarias al desarrollo, China lleva tres décadas siendo una de las economías más dinámicas y con más éxito del mundo; Estados Unidos, por su parte, en la década de 1880 era uno de los países que crecían más deprisa y se estaba convirtiendo rápidamente en uno de los más ricos del mundo. Así pues, las superestrellas económicas de finales del siglo XIX (Estados Unidos) y de hoy en día (China) han seguido recetas políticas que se oponen casi por completo a la ortodoxia actual del neoliberalismo y la libertad de mercado.

¿Cómo puede ser? ¿La doctrina del libre mercado no era la destilación de dos siglos de experiencias de crecimiento marcadas por el éxito en las dos docenas de países actualmente ricos? Para contestar a estas preguntas tenemos que retroceder en la historia.

LOS PRESIDENTES MUERTOS NO HABLAN

Algunos estadounidenses llaman a sus billetes «presidentes muertos», lo cual no es del todo exacto; no porque no estén todos muertos, sino porque no todos los políticos cuyo retrato adorna los billetes fueron presidentes de Estados Unidos.

Benjamin Franklin, que aparece en el papel moneda más famoso de la historia humana, el de cien dólares, nunca fue presidente, aunque podría haberlo sido; era el de mayor edad de entre los Padres Fundadores, y bien puede decirse que el político más venerado del país que acababa de nacer. Aunque la avanzada edad de Franklin, y la talla política de George Washington, impidieran que el primero se presentase como candidato a la primera presidencia del país en 1789, nadie más podría haberle disputado el cargo a Washington.

La verdadera sorpresa que depara el panteón de presidentes del billete verde es Alexander Hamilton, retratado en el de diez. Hamilton coincide con Franklin en no haber presidido jamás el país; la diferencia con Franklin, cuya biografía ya es una leyenda nacional, es que... pues que no era Franklin, sino un mero secretario del Tesoro, aunque eso sí, el primero. ¿Qué hace entre los presidentes?

La presencia de Hamilton se debe a que fue el arquitecto del moderno sistema económico de Estados Unidos, aunque la mayoría de los norteamericanos no lo sepan. Dos años después de que en 1789 le nombrasen secretario del Tesoro a la edad escandalosamente joven de treinta y tres años, presentó al Congreso el *Informe sobre el tema de las manufacturas*, en el que perfila la estrategia de desarrollo económico del joven país. En este texto, Hamilton sostiene que «las industrias nacientes», como las estadounidenses, deben ser protegidas y cuidadas por el gobierno hasta poder valerse por sí solas. El informe de Hamilton no habla solo de proteccionismo; también defiende la inversión pública en infraestructuras (como los canales), el desarrollo del sistema bancario y el fomento de un mercado de deuda pública, pero el proteccionismo era crucial dentro de su estrategia. Teniendo en cuenta sus ideas, si hoy en día fuera ministro de Economía de un país en vías de desarrollo habría recibido fuertes críticas del Departamento del Tesoro de Estados Unidos, por hereje. Hasta es posible que el FMI y el Banco Mundial hubiesen negado un préstamo a su país.

Lo interesante, sin embargo, es que Hamilton no era un caso único. Todos los otros «presidentes muertos» habrían incurrido en los mismos reproches

del Tesoro, del FMI, del Banco Mundial y de otros defensores actuales de la fe en el libre mercado.

El billete de un dólar lleva la efigie del primer presidente, George Washington, que en su ceremonia de investidura insistió en llevar ropa norteamericana (tejida especialmente para la ocasión en Connecticut), no británica, que era de mayor calidad. Hoy en día infringiría la norma de transparencia en las adquisiciones del gobierno que propugna la OMC. No olvidemos, por otro lado, que fue Washington quien nombró secretario del Tesoro a Hamilton, con pleno conocimiento de sus ideas sobre política económica, puesto que Hamilton fue ayuda de campo de Washington durante la guerra de Independencia y su más estrecho aliado político tras ella.

En el billete de cinco dólares tenemos a Abraham Lincoln, proteccionista de sobra conocido, que durante la guerra de Secesión elevó los aranceles a sus máximos históricos.^[1] En el de cincuenta figura Ulysses Grant, el héroe de la guerra de Secesión convertido en presidente, que en cierta ocasión, desafiando la presión británica para que Estados Unidos adoptase el libre comercio, comentó que «dentro de doscientos años, cuando América haya sacado de la protección cuanto puede ofrecer, también adoptará el libre comercio».

Pese a no compartir la doctrina de Hamilton sobre la industria naciente, Benjamin Franklin tenía otra razón para insistir en la adopción de aranceles elevados: por aquel entonces, la existencia de tierras casi libres en Estados Unidos hacía que los fabricantes norteamericanos tuvieran que ofrecer sueldos unas cuatro veces más altos que la media europea, puesto que, de lo contrario, los trabajadores se habrían ido a crear su propia granja (y no era una amenaza fútil, porque muchos ya venían de ser granjeros) (véase el capítulo 10). Por lo tanto, aducía Franklin, los fabricantes estadounidenses solo podrían sobrevivir si se les protegía de la competencia de unos salarios tan bajos como los europeos (lo que hoy en día recibe el nombre de «*dumping social*»). Es una lógica idéntica a la que usó Ross Perot, el multimillonario que entró en la política, para oponerse al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC o TLCAN) durante la campaña electoral de las presidenciales de 1992, y que el 18,9 por ciento de los votantes no tuvieron reparos en suscribir.

Bueno, dirás, pero seguro que Thomas Jefferson (el del billete, tan poco visto, de dos dólares) y Andrew Jackson (el de veinte), santos patronos del capitalismo estadounidense de libre mercado, pasarían el «test del Tesoro».

Aunque Thomas Jefferson estaba en contra del proteccionismo de Hamilton, también se oponía con firmeza a las patentes, de cuyo sistema era partidario el segundo. Según Jefferson, las ideas eran «como el aire», y en consecuencia no podían ser propiedad de nadie. Teniendo en cuenta el énfasis que ponen la mayoría de los economistas actuales que abogan por el libre mercado en la protección de las patentes y otros derechos de propiedad intelectual, las ideas de Jefferson les habrían sentado como un tiro.

Pero ¿y Andrew Jackson, protector del «hombre de a pie» y conservador fiscal? (Pagó por primera vez en la historia todas las deudas del gobierno federal de Estados Unidos). Por desgracia para sus admiradores, ni siquiera él superaría el test. Con Jackson, los aranceles industriales medios se movían en torno al 35-40 por ciento. También destacó por su aversión a lo extranjero. En 1836, al cancelar la licencia al (segundo) Bank of the USA (semipúblico, con el 20 por ciento en manos del gobierno central), una de sus principales excusas fue que estaba en manos de demasiados inversores extranjeros (sobre todo británicos). ¿Cuánto era demasiado? Solo el 30 por ciento. Hoy en día, si el presidente de un país en vías de desarrollo cancelase la licencia a un banco por tener un 30 por ciento en manos norteamericanas, al Tesoro de Estados Unidos le daría un síncope.

Total, que decenas de millones de estadounidenses se pasan el día pagando el taxi y comprando bocadillos con un Hamilton o un Lincoln y recibiendo el cambio en Washingtons sin darse cuenta de que tan venerados políticos son unos proteccionistas espantosos, objeto predilecto de las iras de la mayoría de los informativos del país, tanto conservadores como liberales. En las páginas del *Wall Street Journal*, banqueros neoyorquinos y profesores universitarios de Chicago siembran sus artículos de reproches y críticas a las payasadas antiextranjeras del presidente de Venezuela, Hugo Chávez, sin darse cuenta de que mucho más antiextranjero que Chávez era el propio Andrew Jackson, con el que se compra este periódico en los quioscos.

Los presidentes muertos no hablan, pero si pudieran, dirían a los norteamericanos y al resto del mundo que las políticas que promueven hoy en día sus sucesores están en las antípodas de lo que hicieron ellos para convertir una economía agrícola de segunda, dependiente del trabajo de los esclavos, en la mayor potencia industrial del mundo.

HACED LO QUE OS DIGO, NO LO QUE HICE

Cuando a los economistas defensores del libre mercado les recuerdan el pasado proteccionista de Estados Unidos, suelen replicar que el país no triunfó gracias al proteccionismo, sino a pesar de él; dicen que estaba destinado a un crecimiento rápido en cualquier circunstancia, por su excepcional riqueza en recursos naturales y el abundante flujo de inmigrantes sumamente motivados y trabajadores. También se dice que el gran mercado interno del país mitigó de algún modo los efectos negativos del proteccionismo, abriendo las puertas a cierto grado de competencia entre las empresas autóctonas.

El problema de esta réplica es que, por muy dramático que pueda parecer, Estados Unidos no es el único país al que le ha ido bien con políticas que incumplen la doctrina del libre mercado. De hecho, como expondré con mayor detalle, la mayoría de los países ricos de la actualidad triunfaron con este tipo de políticas.^[2] Al tratarse de países de muy distintas características, no se puede decir que compartieran condiciones especiales que compensaran los efectos negativos del proteccionismo y de otras políticas «equivocadas». Estados Unidos se benefició de un gran mercado interior, de acuerdo, pero ¿y dos países tan pequeños como Finlandia y Dinamarca? Si crees que Estados Unidos se benefició de su abundancia en recursos naturales, ¿cómo explicas el éxito de países como Corea o Suiza, donde prácticamente no existen? Si en el caso de Estados Unidos la inmigración fue un factor positivo, ¿qué decir de tantos países —Alemania o Taiwan— que vieron emigrar a Estados Unidos y otros países del Nuevo Mundo a algunos de sus ciudadanos de mayor valía? El argumento de las «condiciones especiales» no funciona, y punto.

Gran Bretaña, el país al que muchos atribuyen la invención del libre comercio, erigió su prosperidad sobre políticas similares a las que propugnaba Hamilton, y no es ninguna coincidencia; aunque Hamilton fuese el primero en teorizar el argumento de la «industria naciente», muchas de sus políticas estaban copiadas de Robert Walpole, que gobernó Gran Bretaña entre 1721 y 1742, y que es recordado como su «primer primer ministro».

A mediados del siglo XVIII, Gran Bretaña entró en la industria lanera, la industria de tecnología punta de la época, dominada anteriormente por los Países Bajos (suma de los actuales y Bélgica), y lo hizo con la ayuda de aranceles, subvenciones y otros apoyos proporcionados por Walpole y sus sucesores a los fabricantes de lana del país. Esta industria no tardó en convertirse en la principal fuente de ingresos por exportación de Gran Bretaña, y gracias a ello el país pudo importar los alimentos y las materias primas que necesitaba para poner en marcha la revolución industrial a finales

del siglo XVIII y principios del XIX. Gran Bretaña no adoptó el libre comercio hasta la década de 1860, momento en que su dominio industrial era absoluto. Del mismo modo que Estados Unidos fue el país más proteccionista del mundo durante casi toda su fase ascendente (entre las décadas de 1830 y 1940), Gran Bretaña fue uno de los más proteccionistas del mundo durante gran parte de su ascensión económica (entre las décadas de 1720 y 1850).

Prácticamente todos los países ricos de la actualidad echaron mano del proteccionismo y de las subvenciones para fomentar sus industrias nacientes, y muchos de ellos (sobre todo Japón, Finlandia y Corea) impusieron también severas restricciones a las inversiones extranjeras. Entre los años treinta y ochenta del siglo XX, Finlandia clasificaba oficialmente a todas las empresas con más del 20 por ciento de titularidad extranjera como «empresas peligrosas». Varios países (sobre todo Francia, Austria, Finlandia, Singapur y Taiwan) recurrieron a empresas públicas para potenciar los sectores clave. Singapur, país famoso por sus políticas de libre mercado y su actitud abierta ante los inversores extranjeros, debe más del 20 por ciento de su producción a empresas de titularidad estatal, cuando la media internacional viene a ser de un 10 por ciento. Los países ricos de la actualidad tampoco protegieron muy bien los derechos de propiedad intelectual, si es que los protegieron; en muchos era legal patentar un invento de otra persona, a condición de que fuera extranjera.

Hay excepciones, claro. Los Países Bajos, Suiza (hasta la Primera Guerra Mundial) y Hong Kong recurrieron poco al proteccionismo, pero ni siquiera estos países siguieron las doctrinas ortodoxas de la actualidad. Con el argumento de que las patentes son monopolios artificiales que contravienen el principio del libre comercio (tesis que, curiosamente, se les escapa a la mayoría de los economistas que abogan por el libre mercado de nuestros días), los Países Bajos y Suiza se negaron a protegerlas hasta principios del siglo XX. En el caso de Hong Kong no fue una cuestión de principios, pero el caso es que, hasta hace poco, era un país aún más famoso que los anteriores por infringir los derechos de propiedad intelectual. Seguro que conoces a alguien (o como mínimo tienes un amigo que conoce a alguien) que ha comprado software pirata, un reloj Rolex de imitación o una camiseta «no oficial» de Calvin & Hobbes en Hong Kong.

Puede que a la mayoría de los lectores les parezca que mi relación histórica va en contra de toda lógica. Como siempre les han dicho que las mejores políticas para el desarrollo económico son las de libre mercado, les parecerá un misterio que la mayoría de los países ricos de la actualidad

podieran usar tantas políticas supuestamente malas (como el proteccionismo, las subvenciones, la regulación de la industria y su nacionalización) sin dejar de enriquecerse.

La respuesta es que, teniendo en cuenta la fase de desarrollo económico en la que se encontraban por aquel entonces los países en cuestión, esas malas políticas eran en realidad buenas políticas, por toda una serie de razones. La primera es el argumento de Hamilton sobre la industria naciente, que explico con mayor detalle en el capítulo «My six-year-old son should get a job» de mi anterior libro *Bad Samaritans*. Por el mismo motivo que nos hace mandar al colegio a nuestros hijos en vez de hacerles competir con los adultos en el mercado laboral, los países en vías de desarrollo deben proteger y cuidar a sus productores hasta que adquieran las capacidades necesarias para competir sin ayuda en el mercado mundial. En segundo lugar, cuando los mercados están en sus primeras fases de desarrollo hay una serie de razones que hacen que no funcionen muy bien: mal transporte, mala circulación informativa, un mercado pequeño que facilita su manipulación por los grandes actores, etc. Por eso el gobierno debe regular más activamente el mercado, y a veces hasta crear mercados a propósito. En tercer lugar, durante esas primeras fases el gobierno tiene que hacer muchas cosas él mismo a través de empresas públicas, por la sencilla razón de que en el sector no hay bastantes empresas privadas capaces de emprender proyectos de gran envergadura y alto riesgo (véase el capítulo 12).

A pesar de su propia historia, los países ricos inducen a los países en vías de desarrollo a que abran sus fronteras y expongan sus economías a toda la fuerza de la competencia global, usando las condiciones vinculadas a su ayuda bilateral y a los préstamos de las instituciones financieras internacionales que controlan (como el FMI y el Banco Mundial), así como la influencia ideológica que ejercen gracias a su predominio intelectual. Fomentando políticas que no usaron ellos cuando eran países en vías de desarrollo, les dicen a estos últimos: «Haced lo que os digo, no lo que hice».

UNA DOCTRINA EN PRO DEL CRECIMIENTO QUE LO REDUCE

Cuando se saca a relucir la hipocresía histórica de los países ricos, algunos defensores del libre mercado replican: «Bueno, puede que el proteccionismo y otras políticas intervencionistas funcionaran en la América del siglo XIX o en el Japón de mediados del XX, pero bien que se equivocaron los países en vías

de desarrollo en los años sesenta y setenta al intentar lo mismo». Según ellos, lo que funcionó en el pasado no funcionará necesariamente hoy.

En realidad, a los países en vías de desarrollo no les fue nada mal durante la «mala época» del proteccionismo y la intervención estatal de los sesenta y los setenta. De hecho, fue una época con un crecimiento muy superior al que lograron a partir de los ochenta, con más apertura y desregulación.

Desde los años ochenta, aparte de asistir a un aumento de las desigualdades (algo previsible, dada la tendencia de las reformas a favorecer a los ricos; véase el capítulo 13), la mayoría de los países en vías de desarrollo han sufrido una desaceleración considerable de su crecimiento económico. El aumento de la renta per cápita en el mundo en desarrollo pasó del 3 por ciento anual en los años sesenta y setenta al 1,7 por ciento en el período 1980-2000, el del mayor número de reformas de libre mercado. Durante la década de 2000 el mundo en desarrollo vio repuntar su crecimiento, con lo que el índice relativo al período 1980-2009 quedó en el 2,6 por ciento, pero en gran medida se debió al veloz crecimiento de China y la India, dos gigantes que se liberalizaron, pero sin adoptar políticas neoliberales.

El crecimiento de las zonas que han seguido fielmente la receta neoliberal (América Latina y el África subsahariana) ha sido muy inferior al de la «mala época». En los años sesenta y setenta, América Latina creció al 3,1 por ciento, en términos de renta per cápita. Entre 1980 y 2009 lo hizo a un ritmo apenas superior a un tercio de la misma cifra (1,1 por ciento), e incluso ese índice se debía parcialmente al veloz crecimiento de los países de la zona que habían rechazado explícitamente las políticas neoliberales en algún momento previo de la década de 2000: Argentina, Ecuador, Uruguay y Venezuela. Durante la «mala época», el África subsahariana creció al 1,6 por ciento en cuanto a renta per cápita, mientras que entre 1980 y 2009 su tasa de crecimiento solo fue del 0,2 por ciento (véase el capítulo 11).

Resumiendo, que las políticas de libre comercio y libre mercado casi nunca o nunca han funcionado. No las implantaron, en su mayoría, los países ricos en su época de desarrollo, y en las últimas tres décadas han ralentizado el crecimiento y han acentuado la desigualdad de los ingresos en los países en vías de desarrollo. Pocos países se han enriquecido con políticas de libre comercio y libre mercado, y pocos llegarán a hacerlo en el futuro.

8

El capital tiene patria

LO QUE TE CUENTAN

El verdadero héroe de la globalización ha sido la compañía transnacional. Como indica su nombre, son compañías que han ido más allá de los límites nacionales de sus inicios. Pueden mantener su sede en el país donde se fundaron, pero gran parte de sus instalaciones productivas y de investigación se encuentran fuera del país de origen, y dan trabajo a personas de todo el mundo, incluidos muchos altos cargos. En una época como la nuestra, en que los capitales carecen de patria, las políticas nacionalistas ante el capital extranjero son ineficaces, e incluso contraproducentes. Si el gobierno de un país las discrimina, las transnacionales no invertirán en él. Quizá la intención sea ayudar a la economía nacional apoyando a las empresas del país, pero lo que hace este tipo de políticas, en realidad, es perjudicarla, impidiendo que se establezcan en él las compañías de mayor eficacia.

LO QUE NO TE CUENTAN

A pesar de la creciente «transnacionalización» del capital, la mayoría de las compañías transnacionales siguen siendo empresas nacionales con actividad internacional, no empresas realmente apátridas. El grueso de sus actividades principales, como la investigación de alto nivel y la estrategia, las llevan a cabo en sus países. La mayoría de sus principales responsables son del país de origen de la empresa. Cuando tienen que cerrar fábricas o recortar empleos, suelen dejar a su país en último lugar, por una serie de razones políticas, pero también, lo que es más importante, económicas. A consecuencia de ello, el grueso de los beneficios de una compañía transnacional van a parar a su país

de origen. La nacionalidad no es lo único que determina el comportamiento de una empresa, por supuesto, pero si alguien ignora la nacionalidad del capital, que se exponga a las consecuencias.

CARLOS GHOSN VIVE LA GLOBALIZACIÓN

Hijo de padres libaneses, Carlos Ghosn nació en 1954 en la ciudad brasileña de Porto Velho, y a los seis años se fue a vivir con su madre a Beirut, donde acabó la enseñanza secundaria. Después se fue a Francia y se tituló en ingeniería por dos de las instituciones educativas más prestigiosas del país, la École Polytechnique y la École des Mines de París. Durante sus dieciocho años en la compañía francesa de neumáticos Michelin, donde entró en 1978, se hizo un nombre como gestor eficaz, dando un vuelco rentable a la sucursal de la empresa en Sudamérica, que no daba beneficios, y pilotando con éxito la fusión de la filial de Estados Unidos con Uniroyal Goodrich, que era el doble de grande que la sucursal de Michelin.

En 1996, Ghosn fichó por la empresa automovilística francesa Renault, de propiedad estatal, y desempeñó un papel clave en su reactivación, al tiempo que consolidaba su fama de no tener piedad al recortar gastos y se ganaba el apodo de «le cost killer» (aunque su planteamiento, la verdad sea dicha, fuera más consensuado de lo que sugiere el nombre). En 1999, cuando Renault compró Nissan, el fabricante japonés de coches, que tenía pérdidas, Ghosn fue enviado a Japón para poner en vereda a la compañía. Al principio su gestión, tan poco japonesa (empezando por el despido de trabajadores), chocó con una resistencia tenaz, pero en pocos años Ghosn dio la vuelta a la empresa, y desde entonces los japoneses le han aceptado hasta el extremo de convertirle en personaje de un *manga*, que sería el equivalente japonés de la beatificación por la Iglesia católica. En 2005 volvió a dejar atónito al mundo regresando a Renault como director ejecutivo y presidente a la vez que seguía copresidiendo Nissan, hazaña que algunos compararon con que un entrenador de fútbol se ocupase de dos equipos al mismo tiempo.

La biografía de Carlos Ghosn sintetiza toda la dinámica de la globalización. La gente emigra en busca de una vida mejor, y a veces lo hace literalmente al otro extremo del mundo, como la familia de Ghosn. Algunos emigrantes, como la madre de Ghosn, vuelven a su país. Todo ello contrasta al máximo con la época en que los inmigrantes italianos de Estados Unidos, por ejemplo, se negaban a enseñar italiano a sus hijos, tan resueltos estaban a

no regresar a Italia y tantas ganas tenían de que las nuevas generaciones se integrasen al máximo. Hoy en día, muchos jóvenes ambiciosos e inteligentes de países pobres se van a estudiar a otro país más rico, como Ghosn, y muchos directivos trabajan para una empresa con sede en el extranjero, lo cual, a menudo, implica vivir y trabajar en un país extranjero más (o dos), porque la empresa es transnacional. Ghosn, inmigrante de ida y vuelta libanés-brasileño, ha trabajado en Brasil, Estados Unidos y Japón para dos compañías francesas.

En este mundo globalizado, dicen, la nacionalidad del capital carece de importancia. Aunque las compañías hayan empezado en un país concreto y mantengan su sede en él, ya han roto con las fronteras nacionales, y ahora localizan sus actividades donde les salgan más rentables. Nestlé, por ejemplo, el gigante suizo de la industria alimentaria, tiene su sede en la localidad suiza de Vevey, pero menos del 5 por ciento de su producción está hecha en Suiza. Aunque considerásemos que la «casa» de Nestlé no es Suiza, sino Europa, esa casa solo le reporta en torno al 30 por ciento de sus ingresos. Y no son solo las actividades de nivel relativamente bajo, como la producción, las que se hacen lejos del país de origen de las transnacionales: hoy en día es habitual localizar fuera de este último actividades de tan alto nivel como las de I+D, que en cada vez más casos acaban en países en vías de desarrollo, como China y la India. Hasta los altos directivos son reclutados a escala internacional, no solo entre candidatos del país de origen.

Todo ello confluye en que las compañías ya no guarden fidelidad a ningún país. Las empresas hacen lo que haga falta para incrementar sus beneficios, aunque sea al precio de perjudicar a su país de origen cerrando fábricas, reduciendo plantillas o incluso llevando a empleados extranjeros. Así las cosas, afirma mucha gente, es una insensatez poner restricciones a que las empresas estén en manos extranjeras, como hacían muchos gobiernos. Mientras una compañía genere riqueza y puestos de trabajo dentro de sus fronteras, al país no tiene por qué preocuparle que sus dueños sean nacionales o extranjeros. Ahora que todas las grandes empresas están dispuestas a irse a cualquier sitio en busca de oportunidades de obtener beneficios, poner trabas a las inversiones de las compañías extranjeras significa impedir que el país se beneficie de las que han detectado buenas perspectivas de inversión dentro de sus fronteras. Tiene lógica, ¿no?

CHRYSLER: ESTADOUNIDENSE, ALEMANA, (OTRA VEZ) ESTADOUNIDENSE Y (A PUNTO DE SER) ITALIANA

En 1998, el fabricante de coches alemán Daimler-Benz se fusionó con el estadounidense Chrysler. En realidad fue una absorción, la de Chrysler por Daimler-Benz, pero en el momento del anuncio la fusión se presentó como un matrimonio entre iguales; tanto es así, que en la junta directiva de la nueva compañía, Daimler-Chrysler, había el mismo número de alemanes que de norteamericanos; al menos durante unos años, porque los alemanes no tardaron en superar abrumadoramente a los estadounidenses en la junta, con una proporción que oscilaba entre diez y doce de los primeros por uno o dos de los segundos, según el año.

Por desgracia la absorción no tuvo mucho éxito, y en 2007 Daimler-Benz vendió Chrysler a Cerberus, un fondo de inversión privado de Estados Unidos. Siendo una empresa del país, Cerberus formó una junta directiva mayoritariamente estadounidense (con cierta representación de Daimler, que conservaba el 19,9 por ciento de las acciones).

Al final Cerberus no logró remontar la empresa, y en 2009 Chrysler quebró. Su reestructuración se benefició de ayudas del gobierno federal de Estados Unidos y de una sustanciosa inversión del fabricante de coches italiano Fiat. Con Fiat como accionista mayoritario, Sergio Marchionne, director ejecutivo de la empresa italiana, pasó a serlo también de Chrysler, y situó a otro directivo de Fiat al frente de la junta, compuesta por nueve miembros. Teniendo en cuenta que ahora mismo Fiat solo tiene el 20 por ciento, pero con opción a subir hasta el 35 y a largo plazo hasta el 51 por ciento, es muy probable que el componente italiano de la junta vaya a más con el tiempo, a medida que aumenten las acciones en manos de Fiat.

Así pues, durante la última década ese paradigma de empresa cien por cien estadounidense que fue Chrysler se ha visto dirigida por alemanes, norteamericanos (otra vez) e italianos (cada vez más). No existen capitales «sin patria». Hasta las más poderosas empresas (ex) estadounidenses acaban siendo gestionadas por extranjeros cuando las absorbe una compañía extranjera. (En eso, bien pensado, consiste una absorción, ¿no?). En la mayoría de las empresas, por muy transnacional que pueda parecer su actividad, las grandes decisiones siguen en manos de ciudadanos del país de origen (es decir, del país donde reside su titularidad), a pesar de que la gestión a distancia —cuando la compañía adquirente no manda altos ejecutivos a la empresa adquirida— puede reducir la eficacia gestora, y cuando sí los manda,

es caro hacerlo a un país extranjero, máxime cuando entre los dos median grandes distancias físicas y culturales. Carlos Ghosn vendría a ser la excepción que confirma la regla.

El «sesgo nacional» de las empresas no se limita al nombramiento de los principales directivos. También es muy pronunciado en la investigación y el desarrollo, que en los sectores más avanzados resulta esencial para la competitividad. La mayoría de las actividades de I+D de las empresas se quedan en casa, y, si se relocalizan en el extranjero, suelen hacerlo en otros países desarrollados y con un marcado sesgo «regional» (entendiendo por regiones América del Norte, Europa y Japón, que a este respecto constituye una región en sí). Desde hace un tiempo se instalan cada vez más centros de I+D en países en vías de desarrollo, como China y la India, pero la I+D que realizan tiende a situarse en los niveles más bajos de sofisticación.

Incluso en términos de producción, que podría decirse que es lo más fácil que hacen las empresas y, por consiguiente, lo que más números tiene para ser relocalizado al extranjero, la mayoría de las compañías transnacionales siguen estando muy arraigadas en sus países de origen. Hay algún que otro caso de transnacional que genera el grueso de su producción en el extranjero, como Nestlé, pero son excepciones. Entre las transnacionales radicadas en Estados Unidos, menos de una tercera parte de la fabricación se realiza en otros países. En el caso de las compañías japonesas, la ratio se sitúa muy por debajo del 10 por ciento. En Europa esa ratio lleva un tiempo aumentando muy deprisa, pero la mayor parte de la producción de empresas europeas en el extranjero queda dentro de la UE, así que hay que entenderla más bien como un proceso de creación de empresas nacionales de un nuevo país llamado Europa, no como un proceso en el que empresas europeas se vuelven transnacionales de verdad.

Resumiendo, que existen pocas empresas transnacionales en el sentido estricto de la palabra. La inmensa mayoría siguen concentrando el grueso de su producción en el país de origen. Mantienen claramente sus raíces nacionales, sobre todo en actividades de alto nivel como la toma de decisiones estratégicas y la I+D más avanzada. Eso que dicen de que el mundo ya no tiene fronteras es una exageración.^[1]

¿POR QUÉ HAY UN SESGO HACIA EL PAÍS DE ORIGEN?

¿Por qué en este mundo globalizado existe un sesgo hacia el país de origen? Según la postura de libre mercado, la nacionalidad del capital no importa ni debería importar, porque para que una empresa sobreviva debe aumentar al máximo sus beneficios, y el patriotismo, en consecuencia, es un lujo que no puede permitirse. Con eso estarían de acuerdo muchos marxistas, cosa que no deja de ser interesante; también ellos están convencidos de que el capital destruye sin reparos las fronteras nacionales en aras de obtener mayores beneficios y para su reproducción ampliada. Son lenguajes radicalmente distintos, pero el mensaje es el mismo: si el dinero es dinero, ¿qué sentido tiene que una empresa haga algo menos rentable solo para beneficiar a su país de origen?

Sin embargo, existen razones de peso para que la actividad de las empresas obedezca a un sesgo favorable al país donde nacieron. Para empezar, como la mayoría de los seres humanos, los altos directivos se sienten personalmente obligados con la sociedad de la que proceden. Lo formularán de varios modos (patriotismo, espíritu comunitario, «nobleza obliga» o el deseo de «devolverle algo a la sociedad que les ha convertido en lo que son») y lo sentirán con mayor o menor intensidad, pero la cuestión es que lo sienten; y en la medida en que la mayoría de los máximos directivos de la mayoría de las empresas son del mismo país que ellas, algún sesgo nacional tendrán sus decisiones. Aunque los economistas defensores del libre mercado descarten cualquier motivo que no sea el puro interés, los motivos «morales» existen, y son mucho más importantes de lo que nos hacen creer (véase el capítulo 5).

Más allá de los sentimientos personales de los directivos, a menudo las empresas tienen obligaciones históricas reales con el país donde se «hicieron mayores». A muchas compañías se las respalda directa o indirectamente con dinero público, sobre todo en las fases iniciales de su desarrollo (pero no solo en ellas; véase el capítulo 7). Muchas reciben subvenciones directas por una determinada actividad, como invertir en maquinaria o en formación del personal. A veces hasta se las rescata con dinero público, como Toyota en 1949, Volkswagen en 1974 y General Motors en 2009. En otros casos, reciben subvenciones indirectas en forma de aranceles protectores o derechos de monopolio establecidos por ley.

Es una historia que muchas compañías, como es lógico, omiten y hasta occultan a conciencia, pero entre las partes implicadas existe el consenso tácito de que estas deudas históricas crean obligaciones morales entre la empresa y su país de origen; por eso las compañías nacionales están mucho más abiertas

que las extranjeras a la persuasión moral del gobierno y de los ciudadanos cuando se espera (sin que sea posible obligarlas, con la ley en la mano) que hagan algo por el país en contra de sus intereses (al menos a corto plazo). En octubre de 2009, por ejemplo, se supo que el organismo de supervisión financiera de Corea del Sur no estaba logrando convencer a los bancos de titularidad extranjera de que concedieran más préstamos a empresas pequeñas y medianas, aunque esos bancos, como los del país, ya hubieran firmado un MOU (documento de acuerdo) en ese sentido con el organismo al estallar la crisis financiera mundial en otoño de 2008.

Por muy importantes que sean las razones morales e históricas, la principal explicación del sesgo nacional es la económica, con diferencia: el hecho de que las capacidades fundamentales de una empresa no sean fáciles de trasladar allende las fronteras.

Normalmente, si una compañía se vuelve transnacional y se instala en países extranjeros es porque tiene alguna competencia tecnológica y/u organizativa de la que carecen las empresas que actúan en el país receptor. Dichas competencias suelen encarnarse en personas (directivos, técnicos o trabajadores cualificados), organizaciones (reglas internas de la empresa, procedimientos organizativos, «memoria institucional») y redes de empresas relacionadas (proveedores, financiadores, asociaciones industriales o incluso redes de ex alumnos que van más allá de los límites de la compañía), nada de lo cual resulta fácilmente trasladable a otro país.

La mayoría de las máquinas pueden ser trasladadas al extranjero sin problemas. En cambio, trasladar trabajadores o gestores cualificados sale mucho más caro, y todavía es más difícil trasplantar a otro país sistemas organizativos o redes de negocios. En los años ochenta, por ejemplo, cuando los fabricantes de coches japoneses empezaron a crear filiales en el sudeste asiático, pidieron a sus subcontratistas que hicieran lo mismo, porque necesitaban subcontratistas de confianza. En muchos casos, por si fuera poco, estas capacidades intangibles y encarnadas en personas, organizaciones y redes precisan de un entorno institucional determinado para funcionar bien (sistema jurídico, leyes no oficiales, cultura empresarial). Por muy potente que sea una empresa, no puede trasladar su entorno institucional a otro país.

Por eso las actividades más sofisticadas, las que requieren altos niveles de competencia humana y organizativa, y un entorno institucional propicio, tienden a quedarse en casa. Los sesgos nacionales no existen solo por vínculos emocionales o razones históricas. Su existencia tiene firmes bases económicas.

EL PRÍNCIPE DE LAS TINIEBLAS SE LO PIENSA MEJOR

Lord Peter Mandelson, viceprimer ministro de facto del gobierno británico en el momento en que escribo este libro (principios de 2010), tiene cierta fama de ser un Maquiavelo. Nieto del respetado político laborista Herbert Morrison y productor televisivo de profesión, Mandelson fue la principal eminencia gris tras la ascensión de llamado Nuevo Laborismo con Tony Blair. Su famosa habilidad para percibir y aprovechar los cambios de ambiente político y organizar eficazmente una campaña de comunicación acorde, sumada a su falta de contemplaciones, le ha granjeado el apodo de Príncipe de las Tinieblas.

Tras una presencia destacada pero turbulenta en el gobierno (que empañaron dos dimisiones, por escándalos de presunta corrupción), Mandelson abandonó la política británica y en 2004 se fue a Bruselas, para ocupar el cargo de comisario europeo para el Comercio. Aprovechando su fama de político favorable al mundo empresarial (que se había labrado en 1998, durante su breve paso por la Secretaría de Estado de Comercio e Industria británica), consolidó su reputación como uno de los principales defensores mundiales del libre comercio y la libre inversión.

Por eso fueron tan sonadas sus declaraciones en una entrevista de septiembre de 2009 para el *Wall Street Journal*, donde Mandelson (que a principios de aquel año, en un regreso por sorpresa a la política británica, fue nombrado ministro de Comercio) dijo que la actitud permisiva de Gran Bretaña ante la titularidad extranjera podía hacer que «la industria manufacturera británica tuviera las de perder», si bien aclaró que ello ocurriría «en un período largo de tiempo, no de la noche a la mañana, ni mucho menos».

¿Era otra de las bufonadas de Mandelson, que guiado por su instinto veía el momento de jugar la carta nacionalista? ¿O se había dado cuenta, finalmente, de algo que deberían haber comprendido tiempo atrás tanto él como otros políticos británicos, que el exceso de propiedad extranjera puede ser nocivo para la economía de un país?

Habrá quien diga que el hecho de que las empresas tengan un sesgo favorable a su país de origen no significa necesariamente que los países deban imponer restricciones a la inversión privada. Teniendo en cuenta dicho sesgo, es verdad que la inversión de una empresa extranjera no es la más deseable de las actividades, pero una inversión no deja de ser una inversión, ni de aumentar la producción y crear puestos de trabajo; si restringes la libertad de

movimientos de los inversores extranjeros (diciéndoles que no pueden invertir en determinados sectores «estratégicos», por ejemplo, o prohibiéndoles ser accionistas mayoritarios, o exigiéndoles el traslado de tecnologías), lo que harán será irse a otra parte, y tú perderás los puestos de trabajo y la riqueza que habrían creado. Muchos consideran algo francamente irracional rechazar las inversiones extranjeras por el mero hecho de serlo, especialmente en los países en vías de desarrollo, que no cuentan con muchas empresas autóctonas que puedan realizar inversiones parejas. Aunque solo se obtengan actividades de bajo nivel, como el montaje, sigue siendo mejor recibir la inversión que no recibirla.

En sí, el razonamiento es correcto, pero antes de llegar a la conclusión de que no deben limitarse las inversiones extranjeras es necesario tener en cuenta otros aspectos. (No entraré en las inversiones de cartera, que consisten en invertir en acciones de una empresa para obtener ganancias financieras sin participar en la gestión directa; me centraré en la inversión extranjera directa, que suele definirse como la adquisición de más del 10 por ciento de las acciones de una empresa con la intención de participar en su gestión).

Lo primero es no olvidar que muchas inversiones extranjeras responden a lo que se llama «inversiones *brownfield*», esto es, la adquisición de empresas ya existentes por una compañía extranjera, en vez de «inversiones *greenfield*», que serían aquellas en las que una empresa extranjera crea las instalaciones para empezar a producir desde cero. Desde los años noventa, las inversiones *brownfield* concentran más de la mitad de la inversión directa extranjera (IDE) en todo el mundo; en 2001, cuando estaba en su apogeo el *boom* de las fusiones y adquisiciones internacionales, llegaron a alcanzar el 80 por ciento. La mayor parte de la IDE, por consiguiente, no consiste en producir y crear puestos de trabajo desde cero, sino en apoderarse de empresas que ya existen. Siempre es posible que los nuevos dueños inyecten más capacidades tecnológicas y de gestión, y que levanten una empresa en decadencia (como en el caso de Nissan con Carlos Ghosn), pero muy a menudo estas adquisiciones se hacen con la idea de usar capacidades que ya existen en la empresa comprada, no de crear otras nuevas. Otro aspecto aún más importante es que, una vez que la empresa nacional ha sido comprada por una empresa extranjera, a largo plazo el sesgo nacional de la empresa compradora pondrá un tope a lo alto que pueda llegar la empresa comprada dentro de la jerarquía de la compradora.

Hasta en el caso de las inversiones *greenfield* hay que tomar en cuenta el factor del sesgo nacionalista. Las inversiones *greenfield* crean nuevas

capacidades productivas, sí, y eso ya las hace por definición mejores que su alternativa, que es la no inversión, pero lo que deben analizar los políticos antes de aceptarlas es cómo incidirán en la futura trayectoria de la economía del país. Cada actividad tiene su propio potencial de innovación tecnológica y de crecimiento productivo; de ahí que lo que se hace a día de hoy influya en lo que se vaya a hacer en el futuro, y en el provecho que se le vaya a sacar. Por repetir un dicho popular entre los expertos norteamericanos en política industrial de los años ochenta, no podemos fingir que da lo mismo producir patatas chips, virutas de madera o microchips. Lo más probable es que una compañía extranjera, en tu país, produzca patatas chips o virutas de madera, no microchips.

Así las cosas, puede ser mejor limitar la IDE, al menos en algunos sectores, e intentar potenciar a las empresas nacionales para que adquieran credibilidad como alternativa inversora a las empresas extranjeras, sobre todo en un país en vías de desarrollo, cuyas empresas nacionales todavía están infradesarrolladas; a corto plazo, el país perderá algunas inversiones, pero es posible que a largo plazo surjan dentro de sus fronteras actividades de nivel más alto. Otra posibilidad más preferible aún es que el gobierno del país en vías de desarrollo permita la inversión extranjera con unas condiciones que ayuden al país a mejorar las capacidades de sus empresas autóctonas, por ejemplo requiriendo empresas conjuntas (que fomentarán la transferencia de técnicas de gestión), exigiendo una transferencia más activa de tecnologías o haciendo obligatoria la formación de los trabajadores.

Decir que el capital extranjero probablemente no sea tan beneficioso para un país como el capital nacional no es lo mismo que decir que siempre haya que preferir el segundo al primero, porque la nacionalidad no es lo único que determina la conducta de los capitales; también es importante su intención y su capacidad.

Supongamos que te planteas vender una fábrica de coches de propiedad estatal que está pasando por una mala racha. Lo ideal sería que el nuevo dueño estuviera dispuesto a mejorar la empresa a largo plazo y tuviera la capacidad de hacerlo. Pues bien, habrá más posibilidades de que el futuro comprador disponga de las capacidades tecnológicas necesarias si ya es un fabricante de automóviles consolidado, nacional o extranjero, y no capital financiero, como un fondo de inversión privado.

En los últimos años, los fondos de inversión privados han desempeñado un papel cada vez más importante en la adquisición de empresas. Teóricamente, aunque carezcan de un conocimiento profundo y directo de un

sector concreto, pueden comprar una empresa con perspectiva a largo plazo y contratar a expertos para que la gestionen, expertos a los que pedirán que mejoren las capacidades de la compañía. Sin embargo, en la práctica estos fondos no suelen tener ningún propósito de mejorar a largo plazo las empresas que adquieren, sino que lo hacen con vistas a venderlas en un plazo de tres a cinco años, después de conseguir, reestructurándolas, que sean de nuevo rentables. Habida cuenta del horizonte temporal, estas reestructuraciones no suelen consistir en una mejora de las capacidades, sino en un recorte de gastos (que se traduce sobre todo en despidos y en no realizar inversiones a largo plazo). Lo más probable es que dañen las perspectivas a largo plazo de la compañía, menoscabando su capacidad de generar un crecimiento de la productividad. En los peores casos, los fondos de capital privado compran empresas con la intención explícita de liquidarlas, vendiendo así los valiosos activos de una empresa sin ninguna consideración por su futuro a largo plazo. Un ejemplo clásico sería lo que hizo Phoenix Venture Holdings —antes de adquirir la mala fama que hoy tiene— con el fabricante de coches británico Rover, tras comprárselo a BMW. (Los Cuatro de Phoenix, como les llamaban, se hicieron tristemente famosos por concederse sueldos astronómicos y pagar honorarios exorbitantes a «asesores» amigos suyos).

No estoy diciendo que las empresas que ya se muevan dentro del sector siempre vayan a tener la intención de mejorar a largo plazo la empresa comprada, claro que no; en el decenio anterior a 2009 (el año de su quiebra), cuando GM se hizo con una serie de fabricantes de coches extranjeros de menores dimensiones (como la sueca Saab y la coreana Daewoo), su intención no era mejorarlos, sino aprovecharse de la tecnología acumulada por ellos (véase el capítulo 18). Recientemente, además, se han diluido las fronteras entre el capital industrial y el capital financiero, y compañías industriales como GM y GE han sacado más beneficios en las finanzas que en la industria (véase el capítulo 22), así que el hecho de que la empresa compradora pertenezca a un sector determinado no es ninguna garantía de compromiso a largo plazo con dicho sector.

Vaya, que si una empresa extranjera del mismo sector te compra tu empresa nacional con un compromiso serio a largo plazo, puede ser mejor vendérsela a ella que a un fondo de inversión privado de tu propio país, pero por lo demás, en igualdad de condiciones, lo más probable es que tu empresa nacional actúe de un modo más favorable a tu economía nacional.

Por lo tanto, a pesar de la retórica de la globalización, la nacionalidad de una empresa sigue siendo clave para decidir dónde se ubicarán sus actividades de alto nivel, como la I+D y la estrategia. Dado que la nacionalidad no es lo único que condiciona la conducta de las empresas, deben tomarse en cuenta otros factores, como si el inversor tiene antecedentes en el sector y lo sólido que es realmente su compromiso con la compañía adquirida. No es de recibo rechazar por sistema el capital extranjero; ahora bien, sería muy ingenuo elaborar las políticas económicas a partir del mito de que el capital ya no tiene raíces nacionales. Resulta, pues, que las reservas tardías de lord Mandelson están bien cimentadas en la realidad.

9

No vivimos en una era postindustrial

LO QUE TE CUENTAN

Nuestra economía se ha transformado radicalmente en las últimas décadas. La industria manufacturera, antigua locomotora del capitalismo, ha perdido su importancia, sobre todo en los países ricos. La tendencia natural a que la demanda (relativa) de servicios aumente con la prosperidad y con el incremento de los servicios de alta productividad basados en el conocimiento (como la banca y la consultoría de gestión) ha provocado la decadencia de las industrias manufactureras en todos los países ricos, que han accedido a la era «postindustrial», en la que la mayoría de la gente trabaja en los servicios y la mayor parte de la producción es de servicios. La decadencia de la industria no solo es algo natural, que no debe preocuparnos, sino algo que en el fondo deberíamos celebrar. Con el aumento de los servicios basados en el conocimiento, incluso a algunos países en vías de desarrollo les puede convenir el paso directo a una economía postindustrial basada en los servicios, saltándose del todo las actividades manufactureras, que ya no tienen futuro.

LO QUE NO TE CUENTAN

Es posible que vivamos en una sociedad postindustrial en el sentido de que la mayoría no trabajamos en fábricas, sino en tiendas y oficinas, pero no hemos ingresado en una fase postindustrial de desarrollo en el sentido de que la industria haya perdido toda su importancia. Gran parte (no toda) del descenso del porcentaje de la industria en la producción total no se debe a una caída de la cantidad absoluta de productos manufacturados, sino a la de sus precios en

relación con los de los servicios, provocada por un crecimiento más rápido de la productividad de estos últimos (producción por unidad de inversión). Aunque la desindustrialización se explique ante todo por las diferencias de crecimiento de la productividad entre sectores, y por lo tanto pueda no ser negativa en sí misma, sí que tiene consecuencias negativas para el crecimiento de la productividad en el conjunto de la economía y para la balanza de pagos, y esas consecuencias no se pueden ignorar. En cuanto a la idea de que los países en vías de desarrollo puedan saltarse en gran medida la industrialización e ingresar directamente en la fase postindustrial, es una fantasía. Los servicios no son buenos motores de crecimiento, porque sus posibilidades de aumento de la productividad son limitadas. La baja comerciabilidad de los servicios hace que las economías más basadas en ellos tengan menos capacidad de exportación, y menos ingresos por exportación equivalen a menos capacidad para comprar tecnologías avanzadas en el extranjero, lo cual, a su vez, redundará en un crecimiento más lento.

¿HAY ALGO QUE NO SEA «MADE IN CHINA»?

Un día, Jin-Gyu, mi hijo de nueve años (sí, el que salía en mi libro anterior, *Bad Samaritans*, en el papel de «mi hijo de seis años»; la verdad es que es un actor muy versátil), vino y me preguntó: «Papá, ¿hay algo que no esté hecho en China?». Yo le dije que sí, que aunque no lo parezca todavía se hacen cosas en otros países. Luego me costó encontrar un ejemplo. Cuando estaba a punto de mencionar su consola de videojuegos «japonesa» Nintendo DSi, recordé haber visto que ponía «Made in China». Logré decirle que algunos móviles y algunos televisores de pantalla plana están hechos en Corea, pero no se me ocurrieron muchas más cosas reconocibles para un niño de nueve años. (Todavía es demasiado pequeño para un BMW y bienes por el estilo). No me extraña que hoy en día llamen a China «la fábrica del mundo».

Aunque cueste creerlo, la expresión «fábrica del mundo» se acuñó para Gran Bretaña, país que hoy en día, según el presidente francés, Nicolas Sarkozy, «no tiene industria». A mediados del siglo XIX, Gran Bretaña, que puso en marcha la revolución industrial antes que otros países, se había convertido en una potencia industrial tan dominante que se sintió lo bastante segura como para liberalizar completamente su comercio (véase el capítulo 7). En 1860 generaba el 20 por ciento de la producción industrial de todo el mundo, y en 1870 concentraba el 46 por ciento del comercio mundial de

bienes manufacturados. Hoy en día, el porcentaje chino en las exportaciones mundiales solo ronda el 17 por ciento (en 2007), aunque parezca que «todo» está hecho en China. Imagínate, pues, el alcance del dominio británico en aquellos tiempos.

La ventaja británica, no obstante, tuvo corta vida. Tras liberalizar completamente su comercio hacia 1860, su posición relativa empezó a declinar a partir de la década de 1880, mientras países como Estados Unidos y Alemania le daban rápidamente alcance. En la época de la Primera Guerra Mundial dejó de encabezar la jerarquía industrial del mundo, aunque el predominio de la industria dentro de la economía británica aún se mantuvo mucho tiempo. Hasta principios de la década de 1970, Gran Bretaña, junto con Alemania, tenía uno de los porcentajes más altos de empleo industrial sobre el empleo total, en torno al 35 por ciento. Por aquel entonces era una de las economías industriales por antonomasia, que exportaba bienes manufacturados e importaba alimentos, combustible y materias primas. Durante los años sesenta y setenta, su excedente comercial industrial (las exportaciones industriales menos las importaciones industriales) no se movió de una horquilla de entre el 4 y el 6 por ciento del PIB.

Desde los años setenta, sin embargo, la industria británica ha visto como su importancia se reducía a pasos agigantados. En 1950, el porcentaje de la producción industrial en el PIB británico ascendía al 37 por ciento. Hoy en día solo representa el 13 por ciento. La parte de la industria en el empleo total bajó del 35 por ciento a principios de la década de 1970 a poco más del 10 por ciento.^[1] También ha cambiado drásticamente su posición en el comercio internacional. En la actualidad, Gran Bretaña presenta déficits comerciales de en torno al 2-4 por ciento anual del PIB. ¿Qué ha pasado? ¿Tiene Gran Bretaña motivos para preocuparse?

La opinión predominante es que no hay nada que temer. Para empezar, Gran Bretaña no es el único país donde han pasado estas cosas. El descenso de los porcentajes de la industria dentro de la producción y del empleo totales —fenómeno que recibe el nombre de «desindustrialización»— es algo natural, dicen muchos analistas, común a todos los países ricos (aunque en el caso británico lo haya acelerado el descubrimiento de petróleo en el mar del Norte). En general se atribuye a que la gente, al enriquecerse, empieza a pedir más servicios que productos manufacturados. Al bajar la demanda, es normal que la industria se encoja y que el país ingrese en la etapa postindustrial. De hecho, hay mucha gente que celebra el aumento de los servicios. Según ellos, la reciente expansión de los servicios basados en el conocimiento, con un

crecimiento rápido de la productividad (como las finanzas, la consultoría, el diseño, la informática y los servicios de la información o la I+D), es señal de que los servicios han sustituido a la industria como motor de crecimiento, al menos en los países ricos. Hoy en día, la industria es una actividad de bajo nivel que llevan a cabo países en vías de desarrollo como China.

ORDENADORES Y PEINADOS: EL PORQUÉ DE LA DESINDUSTRIALIZACIÓN

¿Hemos entrado realmente en la edad postindustrial? La industria, hoy en día, ¿es irrelevante? Las respuestas son «solo en cierto sentido» y «no».

No se puede discutir que en los países ricos el porcentaje de personas que trabajan en fábricas es mucho menor que en otros tiempos. Hubo una época, a finales del siglo XIX y principios del XX, en que algunos países (sobre todo Gran Bretaña y Bélgica) tenían al 40 por ciento de su población activa trabajando en la industria. Hoy en día el porcentaje no pasa del 25 por ciento, y en algunos países (sobre todo Estados Unidos, Canadá y Gran Bretaña) a duras penas alcanza el 15 por ciento.

Como en las fábricas trabaja mucha menos gente (en proporción), las características de la sociedad han cambiado. Las experiencias laborales forman parte de lo que nos constituye como personas (aunque la mayoría de los economistas no se hayan dado cuenta); dónde y cómo trabajamos influye en quiénes somos. En comparación con los obreros de las fábricas, los oficinistas y los vendedores hacen mucho menos trabajo físico, y al no tener que trabajar con cintas transportadoras ni otras máquinas, tienen más control sobre su proceso laboral. Los obreros de las fábricas colaboran más estrechamente con sus colegas, tanto en el trabajo como fuera de él, especialmente a través de las actividades sindicales. En cambio, las personas que trabajan en tiendas y oficinas tienden a desempeñar trabajos más individuales, y no están muy sindicados. Los dependientes, y algunos oficinistas, mantienen un contacto directo con la clientela, mientras que los obreros de las fábricas nunca la ven. Yo no sé bastante de sociología ni de psicología para decir algo profundo al respecto, pero la consecuencia es que hoy en día, en los países ricos, la gente no solo trabaja de otra manera, sino que es diferente de sus padres y abuelos. Desde este punto de vista, los países ricos de la actualidad se han vuelto sociedades postindustriales en el sentido social.

Ahora bien, no se han vuelto postindustriales en el sentido económico. La industria sigue llevando la batuta de sus economías. El primer paso para convencernos de ello será entender por qué se ha producido la desindustrialización de los países ricos.

Una parte pequeña, pero no despreciable, de la desindustrialización se debe a ilusiones ópticas, en el sentido de que, más que reflejar cambios en las actividades reales, refleja cambios en la clasificación estadística. Una de esas ilusiones es fruto de la subcontratación de algunas actividades que por su naturaleza física en el fondo son servicios, pero que, como solían suministrarlas internamente las empresas industriales, se clasificaban como producción industrial (por ejemplo el catering, la limpieza y el soporte técnico). Con la subcontratación aumenta la producción registrada de servicios, sin un aumento real de las actividades de servicios. Aunque no haya ninguna estimación fiable de su magnitud, los expertos están de acuerdo en que la subcontratación ha sido una fuente significativa de desindustrialización en Estados Unidos y Gran Bretaña, sobre todo en los años ochenta. Aparte de los efectos de la subcontratación, las dimensiones de la contracción industrial se ven exagerados por lo que se llama «efecto de reclasificación».^[2] Según cálculos de un informe del gobierno británico, hasta el 10 por ciento de la reducción del empleo industrial en Gran Bretaña entre 1998 y 2006 se puede atribuir a que algunas compañías industriales, al ver que sus actividades de servicio estaban adquiriendo un papel predominante, solicitaron que el organismo de estadística del gobierno las reclasificase como empresas de servicios, aunque sigan dedicadas a algunas actividades industriales.

Últimamente ha llamado mucho la atención una causa de auténtica desindustrialización. Se trata del aumento de las importaciones de bienes manufacturados de países en vías de desarrollo con bajos costes, sobre todo de China. Sin embargo, a pesar de su espectacularidad, no es la principal explicación de que los países ricos se desindustrialicen. Las exportaciones chinas no hicieron sentir sus efectos hasta finales de la década de 1990, mientras que en la mayoría de los países ricos el proceso de desindustrialización ya había empezado en los años setenta. De acuerdo con la mayoría de las estimaciones, la ascensión de China como nueva fábrica del mundo solo puede explicar en torno al 20 por ciento de la desindustrialización que se ha producido hasta el momento en los países ricos.

Mucha gente cree que el 80 por ciento restante se puede explicar por la tendencia natural a que la demanda (relativa) de bienes manufacturados descienda con el aumento de la prosperidad. Al estudiarlo más de cerca, sin

embargo, se ve que en realidad este efecto de la demanda es muy pequeño. Por lo visto, no nos gastamos una parte cada vez mayor de nuestros ingresos en servicios porque consumamos cada vez más servicios en términos absolutos, sino principalmente porque los servicios se están encareciendo en términos relativos.

Con el dinero que costaba hace diez años comprarse un PC (descontando la inflación), probablemente hoy en día se puedan comprar tres —si no cuatro— ordenadores de potencia igual o superior (y menor tamaño, claro está). El resultado es que probablemente tú no tengas uno solo, sino dos. Pero aun con dos ordenadores, la parte de tus ingresos que te gastas en informática ha bajado bastante. (Parto de la premisa de que tus ingresos son los mismos, descontando la inflación). En cambio, probablemente te cortes el pelo con la misma frecuencia que hace diez años (si no vas para calvo). El precio de cortártelo probablemente haya subido un poco, y, en consecuencia, la parte de tus ingresos destinada a gastos de peluquería será mayor que hace diez años. El resultado es que parece que te gastes una parte mayor (menor) de tus ingresos en cortarte el pelo (comprar ordenadores) que antes, pero lo cierto es que consumes más ordenadores que antes, mientras que tu consumo de peluquería es el mismo.

De hecho, si se toman en cuenta los cambios del precio relativo (o, en jerga técnica, si se miden las cosas a precios constantes), la decadencia de la industria en los países ricos ha sido mucho menos pronunciada de lo que aparenta. En el caso de Gran Bretaña, por ejemplo, el porcentaje de la industria respecto de la producción total, sin contar los efectos de los precios relativos (es decir, a precios corrientes, por volver a la jerga), bajó más del 40 por ciento entre 1955 y 1990 (del 37 al 21 por ciento). Ahora bien, si se toman en cuenta los efectos de los precios relativos, ese descenso solo es ligeramente superior al 10 por ciento (del 27 al 24 por ciento).^[3] En suma, que el efecto real de la demanda (es decir, el efecto de la demanda una vez computados los cambios del precio relativo) es pequeño.

¿Y por qué bajan los precios relativos de los productos manufacturados? Pues porque el crecimiento de la productividad suele ser más rápido en la industria que en los servicios. Al aumentar más deprisa la producción del sector industrial que la del sector servicios, los precios de los productos manufacturados bajan en comparación con los de los servicios. En la industria, donde son mucho más fáciles la mecanización y el uso de procesos químicos, resulta más sencillo aumentar la productividad que en los servicios.

En cambio, muchas actividades de servicio son impermeables de por sí a un aumento de la productividad que no diluya la calidad del producto.

En algunos casos, la tentativa de aumentar la productividad destruye al propio producto. Si un cuarteto de cuerda despachase en nueve minutos una obra de veintisiete, ¿diríamos que se ha triplicado su productividad?

En algunos otros servicios, lo que parece una productividad más alta se debe a una degradación del producto. Una profesora puede multiplicar por cuatro su productividad aparente teniendo el cuádruple de alumnos en el aula, pero la calidad de su «producto» se habrá visto mermada por el hecho de que ya no pueda prestar tanta atención individual como antes. Muchos aumentos de la productividad en el comercio minorista de países como Estados Unidos y Gran Bretaña se han conseguido bajando la calidad del servicio de venta, a la vez que se ofrecían zapatos, sofás y manzanas que parecían más baratos: dado que en las zapaterías hay menos vendedores, esperas veinte minutos en vez de cinco; para que te lleven a casa tu nuevo sofá no tienes que esperar dos semanas, sino cuatro, y probablemente también tengas que faltar un día al trabajo porque solo lo entregan «en la franja de las ocho de la mañana a las seis de la tarde». Al nuevo supermercado se tarda mucho más en ir en coche, y al ser mucho más largos sus pasillos, también se tarda más en recorrerlos; y es que, si las manzanas son más baratas que en el súper de antes, solo es porque el nuevo está en el quinto pino, lo cual le permite disponer de más superficie.

Hay ciertas actividades del sector servicios, como la banca, en que las posibilidades de aumentar la productividad son mayores que en otras, pero, como ha dejado de manifiesto la crisis financiera de 2008, gran parte del aumento de productividad de esas actividades no se debía a un verdadero incremento de su productividad (como pudiera ser la reducción de los costes de negociación por la mejora de los ordenadores), sino a innovaciones financieras que, más que reducir el riesgo de los activos financieros, lo ocultaban, permitiendo así que el sector financiero creciera a un ritmo insostenible (véase el capítulo 22).

Resumiendo, que el descenso de la parte proporcional de la industria en la producción total de los países ricos no se debe sobre todo a un descenso de la demanda (relativa) de productos manufacturados, como cree mucha gente; tampoco tiene como causa principal el aumento de las exportaciones de productos manufacturados por parte de China y otros países en vías de desarrollo (aunque en algunos sectores sí haya tenido un gran impacto), sino que el motor número uno del proceso de desindustrialización es la caída de

los precios relativos de los productos manufacturados, debida a la mayor rapidez con que la productividad ha crecido en el sector industrial. Por eso, aunque la población de los países ricos pueda vivir en sociedades postindustriales en términos de empleo, la importancia de la industria en cuanto a producción no se ha visto reducida en esos países hasta el punto de que podamos anunciar una era postindustrial.

¿ES PREOCUPANTE LA DESINDUSTRIALIZACIÓN?

Pero si la desindustrialización se debe al propio dinamismo de la industria de un país, ¿eso no es bueno?

No necesariamente. El hecho de que la desindustrialización tenga como causa primordial el dinamismo comparativo del sector manufacturero respecto al sector servicios no nos dice nada de lo bien que pueda estar yendo en comparación con sus equivalentes de otros países. Si la productividad del sector manufacturero de un país crece a menor velocidad que la de sus equivalentes de otros países, se volverá poco competitivo a escala internacional, lo cual, a corto plazo, provocará problemas con la balanza de pagos, y a largo plazo un descenso del nivel de vida. La desindustrialización, por decirlo de otra forma, puede ir acompañada tanto del éxito económico como del fracaso. Que no se engañen los países; que no se sientan falsamente seguros porque la desindustrialización se deba al dinamismo comparativo del sector manufacturero, ya que incluso un sector manufacturero muy poco dinámico para criterios internacionales puede ser (y suele ser) más dinámico que el sector servicios del mismo país.

Sea o no dinámico, según los criterios internacionales, el sector manufacturero de un país, la reducción de su peso relativo tiene efectos negativos en el crecimiento de la productividad. A medida que la economía pasa a estar dominada por el sector servicios, cuya productividad aumenta a menor ritmo, se ralentiza el crecimiento de la productividad en el conjunto de la economía; y un estancamiento de la productividad debería ser motivo de preocupación (o de resignación) para cualquier país, a menos que creamos (como algunos) que los que han pasado por un proceso de desindustrialización ya son bastante ricos para no necesitar que aumente más la productividad.

La desindustrialización también tiene efectos negativos en la balanza de pagos de un país, porque los servicios son inherentemente más difíciles de

exportar que los productos manufacturados. Con un déficit en su balanza de pagos, un país no puede mantenerse por sus propios medios. Podrá, naturalmente, tapar el agujero con préstamos del exterior, pero tarde o temprano deberá devaluar su moneda, y con ello verá reducida su capacidad de importación y, en consecuencia, su nivel de vida.

La escasa «comerciabilidad» de los servicios tiene su raíz en que la mayoría de ellos, a diferencia de los productos manufacturados (que se pueden enviar a cualquier punto del planeta), requieren que los proveedores y los consumidores compartan una misma ubicación. Aún no se ha inventado la manera de cortar el pelo o limpiar la casa a distancia. Obviamente, el problema se resolvería si el proveedor de servicios (el barbero o el limpiador de los ejemplos anteriores) pudiera desplazarse al país del cliente, pero eso, en la mayoría de los casos, supondría algo tan fuertemente restringido en casi todos los países como la inmigración (véase el capítulo 3). Así las cosas, el aumento de la parte de los servicios dentro de la economía comporta que el país, manteniéndose igual todo el resto, ingrese menos por exportaciones. A menos que las exportaciones de productos manufacturados aumenten de manera desproporcionada, el país no podrá pagar la misma cantidad de importaciones que antes. Si su desindustrialización es de tipo negativo y se ve acompañada de una merma de su competitividad internacional, el problema de la balanza de pagos puede ser todavía más grave, ya que en tal caso el sector manufacturero no podrá aumentar sus exportaciones.

No todos los servicios son igual de poco comerciables. Los servicios basados en el conocimiento que he mencionado antes (la banca, la consultoría, la ingeniería, etc.) lo son mucho. En Gran Bretaña, por ejemplo, desde los años noventa las exportaciones de servicios basados en el conocimiento han sido básicas para tapar el agujero en la balanza de pagos que dejó la desindustrialización (y el descenso de las exportaciones de petróleo del mar del Norte, que en los ochenta permitieron que el país sobreviviera —a duras penas— a las consecuencias negativas de la desindustrialización en la balanza de pagos).

Con todo, en Gran Bretaña, país señero en la exportación de servicios basados en el conocimiento, el superávit generado en la balanza de pagos por estos servicios está muy por debajo del 4 por ciento del PIB, lo justo para cubrir el déficit de la industria nacional. Teniendo en cuenta que lo más probable es que la crisis financiera mundial de 2008 lleve a un endurecimiento de las regulaciones financieras globales, parece difícil que la Gran Bretaña del futuro pueda mantener el mismo nivel de superávit

comercial en las finanzas y otros servicios basados en el conocimiento. En el caso de Estados Unidos, otro supuesto modelo de economía postindustrial, el superávit comercial de los servicios basados en el conocimiento está por debajo del 1 por ciento del PIB, muy lejos, pues, de poder compensar el déficit comercial de productos manufacturados, que se mueve en torno al 4 por ciento del PIB.^[4] Si Estados Unidos ha podido mantener un déficit tan alto en la balanza de productos manufacturados, se lo debe a los préstamos del exterior (que, vistos los cambios en la economía, parece difícil que puedan obtenerse con la misma facilidad en el futuro), no a que el agujero lo haya llenado el sector servicios, como en Gran Bretaña. Por otra parte, es dudoso que la fortaleza de Estados Unidos y Gran Bretaña en los servicios basados en el conocimiento pueda mantenerse con el paso del tiempo. En servicios como la ingeniería y el diseño, en los que es tan básico el diálogo con el proceso productivo, la continua reducción de la base industrial conducirá a un declive de la calidad de sus productos (de servicio) y a la consiguiente pérdida de ingresos por exportación.

Si es poco probable que Gran Bretaña y Estados Unidos —supuestamente los dos países más desarrollados en cuanto a servicios basados en el conocimiento— puedan responder a largo plazo a las necesidades de sus balanzas de pagos mediante la exportación de esos servicios, todavía será menos probable que lo logren otros países.

FANTASÍAS POSTINDUSTRIALES

Atribuyendo la desindustrialización a un cambio del motor de crecimiento (de la industria a los servicios), algunos han propuesto que los países en vías de desarrollo se salten casi por completo la industrialización y procedan directamente a la economía de servicios. Esta visión se ha vuelto muy popular entre algunos observadores de la India, sobre todo con el aumento de las deslocalizaciones de servicios. Olvidémonos, dicen, de esas industrias tan contaminantes. ¿Por qué no pasar directamente de la agricultura a los servicios? Si China es la fábrica del mundo, argumentan, la India debería intentar ser «la oficina del mundo».

La idea de que el sector servicios pueda constituir la base del desarrollo de un país pobre es una fantasía. Como ya he señalado, el crecimiento de la productividad es mayor de por sí en el sector manufacturero que en el sector servicios. No cabe duda de que en este último existen subsectores con

potencial de crecimiento rápido de la productividad, sobre todo los servicios basados en el conocimiento de los que acabo de hablar, pero al tratarse de actividades cuyo principal destinatario son las empresas manufactureras, resulta muy difícil fomentarlas sin crear previamente una sólida base industrial. Si desde un primer momento basas casi todo tu desarrollo en los servicios, el ritmo de crecimiento de la productividad será mucho menor que si lo basas en la industria.

Por otra parte, ya hemos visto que los servicios son mucho menos comercializables, y que por eso los países especializados en ellos corren el riesgo de enfrentarse a problemas mucho más graves con la balanza de pagos que los países especializados en la industria. Si eso ya es perjudicial para un país desarrollado, donde los problemas con la balanza de pagos deteriorarán el nivel de vida a largo plazo, para un país en vías de desarrollo puede ser gravísimo. La cuestión es que, para desarrollarse, los países en vías de desarrollo deben importar del extranjero tecnologías superiores (sea en forma de máquinas o de licencias tecnológicas). Por lo tanto, cualquier problema en la balanza de pagos repercute en la capacidad de actualizarse, y de desarrollar la economía a través del despliegue de tecnologías superiores.

Al oírme hablar tan negativamente de las estrategias de desarrollo basadas en los servicios, podrá haber quien diga: ¿y los países como Suiza y Singapur? ¿No se han desarrollado basándose en los servicios?

Pues no, tampoco esas economías son como se las presenta. En realidad su historia es la de un éxito industrial. Mucha gente, por ejemplo, cree que Suiza vive del dinero robado que depositan en sus bancos los dictadores del Tercer Mundo, o de vender cencerros y relojes de cuco a los turistas japoneses y estadounidenses, pero es una de las economías más industrializadas del mundo. Si no se ven muchos productos fabricados en Suiza es porque se trata de un país pequeño (unos siete millones de habitantes), por lo que la cantidad total de productos industriales suizos es bastante pequeña, y porque sus productores están especializados en bienes de producción, como la maquinaria y los productos químicos industriales, no en bienes de consumo, más visibles. Sin embargo, en términos per cápita, Suiza tiene la mayor producción industrial del mundo. (Según el año y los datos que se consulten, podría quedar por detrás de Japón). También Singapur es una de las cinco economías más industrializadas del mundo (siempre en términos de valor de producción per cápita). Cierran el quinteto Finlandia y Suecia. De hecho, aparte de unos pocos lugares como las Seychelles, con una población minúscula y recursos excepcionales para el turismo (85.000 habitantes, con

unos 9.000 dólares per cápita), de momento ningún país ha conseguido un nivel de vida no ya alto sino aceptable a partir de los servicios, ni lo hará en el futuro.

En resumidas cuentas, ni siquiera los países ricos se han vuelto inequívocamente postindustriales. Aunque la mayoría de la población de esos países ya no trabaje en fábricas, la importancia de la industria dentro de sus sistemas productivos no ha bajado mucho si tomamos en cuenta el efecto del precio relativo. Sin embargo, aunque la desindustrialización no sea necesariamente un síntoma de decadencia industrial (que a menudo lo es), tiene efectos negativos en el crecimiento a largo plazo de la productividad y en la balanza de pagos, y eso hay que tenerlo en cuenta. El mito de que actualmente vivimos en una era postindustrial ha llevado a muchos gobiernos a ignorar las consecuencias negativas de la desindustrialización.

En cuanto a los países en vías de desarrollo, es una fantasía creer que puedan saltarse la industrialización y erigir su prosperidad sobre el sector servicios. Por lo general, el crecimiento de la productividad es lento en los servicios, y la mayoría de las excepciones responden a actividades terciarias que no pueden desarrollarse sin una industria fuerte. La escasa comerciabilidad de los servicios hace que los países en vías de desarrollo especializados en ellos se enfrenten a un problema más grave de balanza de pagos, lo cual, para este tipo de países, comporta una reducción de la capacidad de hacer progresar su economía. Si las fantasías postindustriales ya son graves para los países ricos, resultan francamente peligrosas para los países en vías de desarrollo.

10

Estados Unidos no tiene el nivel de vida más alto del mundo

LO QUE TE CUENTAN

A pesar de los problemas económicos que ha sufrido en los últimos tiempos, Estados Unidos sigue gozando del nivel de vida más alto del mundo. A tipos de cambio de mercado existen varios países con una renta per cápita superior, pero si tenemos en cuenta que con el mismo dólar (o la divisa común que elijamos) se pueden comprar más bienes y servicios en Estados Unidos que en los otros países ricos, resulta ser el que posee el nivel de vida más alto del mundo, con la única excepción de la minúscula ciudad-Estado de Luxemburgo. Por eso los demás países quieren imitar a Estados Unidos, señal de la superioridad del sistema de libre mercado, que representa como ningún otro (aunque no a la perfección).

LO QUE NO TE CUENTAN

Es cierto que el estadounidense medio tiene a su disposición más bienes y servicios que el ciudadano de cualquier otro país del mundo, a excepción de Luxemburgo, pero la gran desigualdad que reina dentro de sus fronteras hace que este promedio no represente tan exactamente la vida de la población como los de otros países con una distribución más equitativa de los ingresos. Esta mayor desigualdad también explica que Estados Unidos presente peores indicadores de salud y peores estadísticas de delincuencia. Por otra parte, el principal motivo de que con el mismo dólar se puedan comprar más cosas en Estados Unidos que en la mayoría de los demás países ricos es que los servicios son más baratos que en otras naciones comparables, gracias a una

mayor inmigración y a unas peores condiciones laborales. Además, los estadounidenses trabajan bastantes más horas que los europeos. Los bienes y servicios a su disposición por hora trabajada son menos que en varios países europeos. Podremos discutir qué forma de vida es preferible, si más bienes materiales y menos tiempo de ocio (como en Estados Unidos) o menos bienes materiales y más tiempo de ocio (como en Europa), pero esto, de por sí, ya parece indicar que el nivel de vida estadounidense no es claramente superior al de otros países comparables.

NO ERA JAUJA

Entre 1880 y 1914, casi tres millones de italianos emigraron a Estados Unidos. A su llegada, muchos se llevaron una amarga decepción. Su nueva tierra no era el paraíso que esperaban encontrarse. Cuentan que muchos, en sus cartas a casa, escribían: «No es que las carreteras no estén pavimentadas de oro, es que ni siquiera están pavimentadas; de hecho, se supone que tenemos que pavimentarlas nosotros».

Aquellos inmigrantes italianos no eran los únicos que veían Estados Unidos como la tierra en que se cumplían los sueños. Hasta alrededor de 1900 no se convirtió en el país más rico del planeta, pero ya en sus primeros tiempos de existencia ejerció un poderoso influjo en la imaginación de los pobres del mundo. A principios del siglo XIX, la renta per cápita de Estados Unidos seguía moviéndose en torno a la media europea, y quedaba alrededor de un 50 por ciento por debajo de la de Gran Bretaña y los Países Bajos, pero los europeos pobres seguían queriendo instalarse allí por sus reservas casi ilimitadas de tierra (bueno, siempre que se estuviera dispuesto a echar a unos cuantos nativos) y su acusada escasez de mano de obra, que hacía que los sueldos fueran tres o cuatro veces superiores a los europeos (véase el capítulo 7). Lo más importante de todo era que la ausencia de un legado feudal daba al país una movilidad social muy superior a la de los países del Viejo Mundo, como pregona la idea del sueño americano.

La atracción de Estados Unidos no se limita a los posibles inmigrantes. El modelo económico estadounidense lo han querido imitar empresarios y políticos de todo el mundo, sobre todo en las últimas décadas, y a menudo lo han intentado. Según los admiradores del modelo norteamericano, su sistema de libertad de empresa permite competir sin límites, y recompensa a los ganadores sin restricciones impuestas por ningún gobierno o cultura

igualitaria desencaminada. De ese modo, el sistema crea estímulos de excepcional potencia para la iniciativa y la innovación. Su libre mercado de trabajo, donde es fácil contratar y despedir, hace que sus empresas sean ágiles y por lo tanto más competitivas, ya que pueden redistribuir a sus trabajadores a mayor velocidad que la competencia en respuesta a las condiciones cambiantes del mercado. Dado que los empresarios reciben muchas compensaciones y los empleados tienen que adaptarse rápidamente, es verdad que el sistema genera una gran desigualdad, pero, según sus defensores, hasta los «perdedores» de este juego aceptan el resultado, porque la gran movilidad social del país hace que sus hijos puedan ser los próximos Thomas Edison, J. P. Morgan o Bill Gates. Con tantos estímulos para el trabajo intenso y el ingenio, no es de extrañar que el país lleve un siglo siendo el más rico del mundo.

LOS ESTADOUNIDENSES VIVEN MEJOR...

Bueno, no del todo. Estados Unidos ya no es el país más rico del mundo. Actualmente, varios países europeos tienen rentas per cápita más altas. Según los datos del Banco Mundial, en 2007 la renta per cápita de Estados Unidos fue de 46.040 dólares. Siete países gozaban de una renta per cápita superior en dólares estadounidenses, empezando por Noruega (76.450 dólares), siguiendo por Luxemburgo, Suiza, Dinamarca, Islandia e Irlanda, y acabando por Suecia (46.060 dólares). Si descontamos a los miniestados de Islandia (311.000 habitantes) y Luxemburgo (480.000 habitantes), Estados Unidos queda como el sexto país más rico del mundo.

No puede ser, dirán algunos. Cuando vas a Estados Unidos, ves que la gente vive mejor que los noruegos o los suizos.

Una de las razones de que nos dé esa impresión es que Estados Unidos es un país mucho más desigual que los de Europa, y por eso a los visitantes extranjeros les parece más próspero de lo que es; los extranjeros que visitan un país casi nunca ven sus zonas pobres, de las que existen muchas más en Estados Unidos que en Europa. De todos modos, aunque pasemos por alto el factor de la desigualdad, hay otro motivo por el que la gente cree que Estados Unidos tiene un nivel de vida más alto que los países europeos.

Es muy probable que en Ginebra hayas pagado 35 francos suizos (35 dólares) por un recorrido de ocho kilómetros en taxi, mientras que en Boston una carrera parecida te habría costado unos 15 dólares. En Oslo puedes pagar

550 coronas, es decir, 100 dólares, por una cena que en St. Louis nunca te saldría por más de 50 dólares, es decir, 275 coronas. Si al ir de vacaciones hubieras cambiado dólares por bahts tailandeses o pesos mexicanos, te habría pasado lo contrario. Después del sexto masaje en una semana, o de pedir el tercer margarita antes de cenar, habrías tenido la impresión de que tus cien dólares se habían convertido en doscientos o trescientos (a menos que fuera el alcohol...). Son cosas que no deberían pasar si los tipos de cambio reflejasen con exactitud las diferencias de nivel de vida entre países.

¿Por qué existen diferencias tan enormes entre lo que se puede comprar en diversos países con lo que deberían ser las mismas cantidades de dinero? Básicamente, las diferencias se deben a que los tipos de cambio dependen en gran parte de la oferta y demanda de bienes y servicios con los que se comercia internacionalmente (aunque a corto plazo la especulación en divisas pueda influir en esos tipos), mientras que lo que se puede comprar en un país concreto con una suma de dinero depende de los precios de todos los bienes y servicios, no solo los que son objeto de comercio entre países.

De todas las cosas no comercializables, las más importantes son los servicios personales, como conducir un taxi o servir comida en un restaurante. Para que esos servicios fueran objeto de comercio sería necesaria una migración internacional, pero el control migratorio las controla con firmeza, y por eso los precios de este tipo de servicios acaban siendo enormemente dispares entre países (véanse los capítulos 3 y 9). Vaya, que si en países como Suiza y Noruega sale caro ir en taxi o comer fuera es porque los trabajadores de estos dos países son caros, mientras que en países con trabajadores baratos, como México y Tailandia, esas mismas cosas son baratas. En cambio, los precios de artículos con los que se comercia internacionalmente, como los televisores o los móviles, son aproximadamente los mismos en todos los países, ricos y pobres.

Para tomar en cuenta las diferencias de precio entre países de los bienes y servicios no comercializables, los economistas tuvieron la idea de un «dólar internacional». Esta divisa ficticia, basada en el concepto de la paridad de poder adquisitivo, o PPA (esto es, medir el valor de una moneda por la parte que permite comprar de una cesta corriente de consumo en distintos países), nos permite convertir los ingresos de distintos países a una medida común de nivel de vida.

El resultado de convertir los ingresos de varios países al dólar internacional es que los ingresos de los países ricos tienden a disminuir respecto a sus ingresos a tipos de cambio de mercado, mientras que los de los

países pobres tienden a aumentar. La razón es que gran parte de lo que consumimos son servicios, mucho más caros en los países ricos. En algunos casos, la diferencia entre los ingresos a tipo de cambio de mercado y los ingresos PPA no es muy grande. Según datos del Banco Mundial, los ingresos a tipo de cambio de mercado de Estados Unidos en 2007 ascendieron a 46.040 dólares, mientras que sus ingresos PPA se movieron en torno a la misma suma, 45.850 dólares. En el caso de Alemania la diferencia era mayor: 38.860 dólares frente a 33.820 (una diferencia del 15 por ciento, por decirlo de alguna manera, aunque la verdad es que no podemos comparar las dos sumas de manera tan directa). En el caso de Dinamarca, la diferencia se acercaba al 50 por ciento (54.910 frente a 36.740). En cambio, los ingresos de China en 2007 pasaron a ser más del doble al ser calculados en PPA, de 2.360 a 5.370, y los de la India casi el triple, de 950 a 2.740 dólares.

Calcular el tipo de cambio entre cada divisa y el dólar internacional (ficticio) no es nada sencillo, entre otras cosas porque hay que partir de la premisa de que todos los países consumen la misma cesta de bienes y servicios, algo a todas luces falso. Por eso los ingresos PPA son extremadamente sensibles a las metodologías y datos que se emplean. En 2007, por ejemplo, cuando el Banco Mundial cambió su método de estimación de los ingresos PPA, la renta per cápita PPA de China bajó un 44 por ciento (de 7.740 a 5.370 dólares), mientras que la de Singapur aumentó de golpe un 53 por ciento (de 31.710 a 48.520 dólares).

A pesar de estas limitaciones, es probable que los ingresos de un país en dólares internacionales nos den una idea más exacta de su nivel de vida que los ingresos en dólares a tipo de cambio de mercado; y si calculamos los ingresos de varios países en dólares internacionales, Estados Unidos (casi) vuelve a ponerse en cabeza a escala mundial. Depende de la estimación, pero Luxemburgo es el único país que en todas ellas aparece con una renta per cápita PPA superior a la de Estados Unidos. Así pues, dejando a un lado la minúscula ciudad-Estado de Luxemburgo, que tiene menos de medio millón de habitantes, el estadounidense medio es quien puede comprar la mayor cantidad de bienes y servicios con sus ingresos.

¿Podemos decir, entonces, que Estados Unidos tiene el nivel de vida más alto del mundo? Tal vez. Pero antes de llegar a esa conclusión hay que tener en cuenta algunas cosas.

¿... O NO?

Para empezar, una media de ingresos más alta que en ningún otro país no significa necesariamente que todos los habitantes de Estados Unidos vivan mejor que sus equivalentes extranjeros. Depende de la distribución de los ingresos. Por supuesto que no hay ningún país donde la media de ingresos dé una imagen exacta de cómo vive la gente, pero en un país con más desigualdad habrá más posibilidades de que esa cifra sea muy engañosa. Teniendo en cuenta que la distribución de los ingresos en Estados Unidos es la más desigual, con diferencia, de todos los países ricos, es lícito suponer que la renta per cápita estadounidense exagera el nivel de vida real de una mayor parte de sus habitantes que en otros países. Esta conjetura la respaldan indirectamente otros indicadores del nivel de vida. Pese a tener la media más alta de ingresos PPA, Estados Unidos, por ejemplo, solo figura en torno al puesto número treinta en estadísticas de salud como la esperanza de vida y la mortalidad infantil. (De acuerdo, ayuda que el sistema sanitario estadounidense sea tan ineficaz, pero no entremos en ese tema). La tasa de criminalidad, mucho más alta que en Europa o Japón (Estados Unidos tiene ocho veces más reclusos per cápita que Europa y doce veces más que Japón), indica que en Estados Unidos hay mucha más marginalidad.

En segundo lugar, el propio hecho de que sus ingresos PPA equivalgan aproximadamente a los de tipo de cambio de mercado demuestra que la superioridad del nivel de vida medio de Estados Unidos descansa en la pobreza de muchas personas. ¿Qué quiero decir? Pues que, como he indicado antes, es normal que los ingresos PPA de un país rico sean inferiores a su equivalente a tipos de cambio de mercado, porque los trabajadores de su sector servicios son caros. En el caso de Estados Unidos, sin embargo, no es así, ya que, a diferencia de otros países ricos, los trabajadores del sector servicios son baratos. Para empezar, el flujo de inmigrantes que llegan de países pobres y tienen salarios bajos es muy abundante, y el gran porcentaje de ilegales los abarata aún más. Por otra parte, hasta los trabajadores autóctonos parten de mínimos mucho más bajos que los de países europeos con un nivel de ingresos comparable. La menor seguridad del puesto de trabajo y la menor cuantía de las ayudas sociales hacen que los trabajadores de Estados Unidos, sobre todo los de sectores de servicios no sindicados, trabajen por salarios inferiores, y en peores condiciones, que sus homólogos europeos. Por eso en Estados Unidos salen mucho más baratas cosas como coger un taxi o comer fuera que en otros países ricos. Para el cliente está muy bien, pero para el taxista o el camarero no tanto. Por decirlo de otro modo, la mayor capacidad adquisitiva de los ingresos medios de Estados Unidos se

consigue a costa de que muchos de sus habitantes ganen menos y trabajen en peores condiciones.

Por último (en orden, no en importancia), al comparar el nivel de vida entre países no hay que perder de vista las diferencias de horario laboral. Aunque alguien gane un 50 por ciento más que yo, si esa persona tiene que trabajar el doble de horas no diríamos que tiene un mayor nivel de vida. Lo mismo cabe decir de Estados Unidos. En consonancia con su fama de adictos al trabajo, los norteamericanos trabajan más horas que los habitantes de cualquier país con una renta per cápita superior a 30.000 dólares a tipos de cambio de mercado de 2007. (El más pobre de este grupo es Grecia, cuya renta per cápita roza los 30.000). Los estadounidenses trabajan un 10 por ciento más de horas que la mayoría de los europeos, y en torno al 30 por ciento más que los neerlandeses y los noruegos. Según un cálculo del economista islandés Thorvaldur Gylfason, Estados Unidos solo quedaba en octavo lugar en cuanto a ingresos (PPA) por hora trabajada en 2005, por detrás de Luxemburgo, Noruega, Francia (sí, Francia, ese país de vagos), Irlanda, Bélgica, Austria y Países Bajos, y le seguía de cerca Alemania.^[1] En resumidas cuentas, los estadounidenses no reciben un nivel de vida tan alto por unidad de esfuerzo como sus homólogos de los países de la competencia. Esta menor productividad la compensan trabajando muchas más horas.

Alguien podrá replicar, con todo el derecho del mundo, que está dispuesto a trabajar más horas si es la manera de cobrar más dinero. Ese alguien prefiere tener otra tele antes que una semana más de vacaciones. ¿Quién soy yo, o cualquier otra persona, para decir que se equivoca de prioridades?

Aun así, no deja de ser lícito preguntarse si quienes trabajan más horas aunque su nivel salarial ya sea muy alto van por buen camino. La mayoría de la gente estaría de acuerdo en que, a niveles salariales bajos, un aumento de sueldo probablemente incremente la calidad de vida, aunque suponga trabajar más horas. A esos niveles, aunque haya que quedarse más tiempo en la fábrica, cobrar más probablemente aporte una calidad de vida general más elevada, mejorando la salud (gracias a una mejora de la alimentación, la calefacción, la higiene y la atención médica) y reduciendo las exigencias físicas de las tareas domésticas (gracias a más electrodomésticos, agua corriente, gas y electricidad; véase el capítulo 4). Ahora bien, por encima de un determinado nivel de ingresos el valor relativo del consumo material disminuye con respecto al tiempo de ocio, así que obtener más ingresos al precio de trabajar más horas puede reducir la calidad de vida.

Lo más importante es que el hecho de que los habitantes de un país trabajen más tiempo que los de otros países comparables no quiere decir forzosamente que les guste trabajar más horas. Cabe la posibilidad de que se les obligue a hacerlo, aunque ellos quisieran tener más vacaciones. Como he señalado anteriormente, el tiempo que trabaja una persona no depende solo de sus preferencias en lo tocante a la proporción trabajo-ocio, sino a otros factores como las prestaciones sociales, la protección de los derechos laborales y el poder de los sindicatos. Esas cosas, las personas tienen que aceptarlas como son, pero los países pueden elegir; pueden modificar su legislación laboral, fortalecer el Estado del bienestar e introducir otros cambios de política que reduzcan la necesidad de que las personas trabajen más horas.

Gran parte del respaldo al modelo norteamericano se ha basado en el «hecho» de que Estados Unidos tiene el nivel de vida más alto del mundo. Si bien es indiscutible que ese nivel de vida figura entre los mayores del mundo, su supuesta superioridad queda bastante entredicho al adoptar un concepto de nivel de vida más amplio que lo que se puede comprar con los ingresos medios de un país. La mayor desigualdad imperante en Estados Unidos hace que su media de ingresos sea menos indicativa del nivel de vida de su población que en otros países, fenómeno que se refleja en indicadores como la salud y la criminalidad, en que Estados Unidos queda bastante peor parada que otros países comparables. El mayor poder adquisitivo de los norteamericanos (en comparación con los habitantes de otros países ricos) se debe en gran medida a la pobreza y la inseguridad de muchos de sus compatriotas, especialmente en el sector servicios. Los estadounidenses también trabajan bastantes más horas que sus homólogos de los países de la competencia. Por hora trabajada, los ingresos de Estados Unidos son inferiores a los de varios países europeos, incluso en términos de poder adquisitivo. Es discutible que todo ello se pueda describir como un mayor nivel de vida.

No existe ninguna manera sencilla de comparar niveles de vida entre países. Se puede decir que la renta per cápita es el indicador más fiable, sobre todo en términos de poder adquisitivo, pero si solo nos centramos en la cantidad de bienes y servicios que podemos comprar con nuestros ingresos, pasaremos por alto muchos otros elementos de lo que constituye «vivir bien», como la cantidad de tiempo de ocio de calidad, la seguridad del puesto de trabajo, las tasas de delincuencia, el acceso a la atención sanitaria, las prestaciones sociales, etc. Está claro que el peso relativo de estos indicadores,

comparados entre sí y con las cifras de ingresos, no lo verán igual ni todas las personas ni todos los países, pero conviene no ignorar las dimensiones no cuantificables en ingresos si pretendemos construir sociedades donde la gente «viva bien» de verdad.

11

África no está condenada al subdesarrollo

LO QUE TE CUENTAN

África está condenada al subdesarrollo. Sus deficiencias climáticas provocan graves problemas, como enfermedades tropicales. Su geografía es un desastre: muchos países sin salida al mar y rodeados de otros cuyos pequeños mercados brindan posibilidades de exportación muy limitadas, y cuyos violentos conflictos cruzan las fronteras. El exceso de recursos naturales hace que los africanos sean perezosos, corruptos y proclives a los conflictos. A causa de sus divisiones étnicas, los países africanos son difíciles de gobernar y corren un mayor riesgo de experimentar conflictos violentos. Sus instituciones son de mala calidad y no protegen bien a los inversores. Su cultura es deficiente: la gente no trabaja demasiado, ni ahorra, ni puede colaborar entre sí. Todos estos hándicaps estructurales explican que, a diferencia de otras zonas del mundo, el continente africano haya sido incapaz de crecer aun después de haber puesto en marcha una liberalización considerable del mercado a partir de los años ochenta. La única manera de que África avance es apoyándose en la ayuda exterior.

LO QUE NO TE CUENTAN

África no siempre ha estado estancada. En los años sesenta y setenta, cuando todos los supuestos impedimentos estructurales al crecimiento ya existían, y que en muchos casos eran más acuciantes, lo cierto es que pudo presumir de un crecimiento bastante aceptable. Es más: todos los hándicaps estructurales que presuntamente frenan a África han estado presentes en los países ricos de la actualidad: mal clima (ártico y tropical), falta de salida al mar, abundancia

de recursos naturales, divisiones étnicas, instituciones deficientes y cultura perniciosa. Si parece que estas condiciones estructurales sean impedimentos para el desarrollo en África, es porque los países africanos aún no disponen de la tecnología, las instituciones y las dotes organizativas necesarias para resolver sus consecuencias adversas. La verdadera causa del estancamiento africano de las últimas tres décadas son las políticas de libre mercado que el continente se ha visto obligado a implantar durante este período. A diferencia de la historia o la geografía, la política se puede cambiar. África no está condenada al subdesarrollo.

EL MUNDO SEGÚN SARAH PALIN... ¿O ERAN «LOS RESCATADORES»?

Dicen que Sarah Palin, candidata republicana a la vicepresidencia en las elecciones estadounidenses de 2008, creía que África es un país, no un continente. Muchos se preguntaron de dónde sacaba la idea, pero yo creo saber la respuesta: de la película de dibujos animados de Disney *Los rescatadores* (1977).

Los rescatadores cuenta la historia de un grupo de ratones, Salvamento Eficaz, que viaja por el mundo en ayuda de animales con problemas. En una escena vemos una reunión internacional de la sociedad: delegados de todos los países con atuendos tradicionales y los acentos correspondientes (cuando hablan). Sale el ratón francés con su boina, la alemana con su lóbrego vestido azul y el turco con su fez. También sale un ratón con gorro de piel y barba, en representación de Letonia, y una ratona en representación... pues de África.

Puede que Disney no pensara literalmente que África es un país, pero asignar un delegado a uno de 2,2 millones de habitantes y otro a un continente de más de 900 millones de habitantes y casi sesenta países (el número exacto depende de que se reconozcan como países entidades como Somalilandia y el Sahara Occidental) algo dice de su visión de África. Hay mucha gente que, al igual que Disney, ve África como una masa amorfa de países que padecen todos el mismo clima caluroso, las mismas enfermedades tropicales, una pobreza apabullante, guerras civiles y corrupción.

Si bien hay que tener cuidado con no poner todos los países africanos en el mismo saco, no se puede negar que la mayoría son muy pobres, sobre todo si nos centramos en el África subsahariana (o «África negra»), que es a lo que se refiere la mayoría de la gente por África. En 2007, según cálculos del

Banco Mundial, la renta per cápita del África subsahariana era de 952 dólares. Queda un poco por encima de los 880 del sur de Asia (Afganistán, Bangladesh, Bután, India, Maldivas, Nepal, Pakistán y Sri Lanka), pero por debajo de cualquier otra región del mundo.

Sobre el crecimiento de África se usa mucho la palabra «tragedia». A diferencia del sur de Asia, cuyas tasas de crecimiento han aumentado desde los años ochenta, África parece aquejada de una «incapacidad crónica para el crecimiento económico».^[1] La renta per cápita actual del África subsahariana es más o menos la misma que en 1980. Otro hecho todavía más preocupante es que esta falta de crecimiento no parece debida esencialmente a malas decisiones políticas (a fin de cuentas, como muchos otros países en vías de desarrollo, los de la zona han puesto en marcha reformas de libre mercado desde los años ochenta), sino a los hándicaps heredados de la naturaleza y la historia, lo cual hace sumamente difícil, cuando no imposible, cambiar la situación.

La lista de hándicaps supuestamente «estructurales» que frenan a África es impresionante.

Tenemos en primer lugar las condiciones definidas por la naturaleza: el clima, la geografía y los recursos naturales. La proximidad excesiva al ecuador hace que proliferen a sus anchas las enfermedades tropicales, como la malaria, que reducen la productividad de los trabajadores y aumentan los gastos de atención sanitaria. Dado que muchos países africanos carecen de salida al mar, les cuesta integrarse en la economía mundial. Están en «malos vecindarios», en el sentido de que los rodean otros países pobres, con mercados pequeños (lo cual limita las oportunidades comerciales) y a menudo conflictos violentos (que se extienden con frecuencia a los países contiguos). También se supone que los países africanos sufren la «maldición» de la abundancia de recursos naturales. Se dice que esa abundancia de recursos vuelve perezosos a los africanos, porque «pueden tumbarse al pie de un cocotero y esperar a que el coco caiga», según una expresión popular de la misma idea. (Es evidente que los que lo dicen nunca lo han probado; te arriesgas a romperte la cabeza). También se supone que la riqueza «no ganada» de recursos fomenta la corrupción y los conflictos violentos entre quienes se disputan el botín. A menudo se citan como casos de «maldición inversa de los recursos» los éxitos económicos de países de Asia oriental pobres en recursos como Japón y Corea.

Supuestamente, no es solo la naturaleza, sino la historia lo que frena a África. Los países africanos son étnicamente demasiado heterogéneos, lo cual

hace que la gente desconfíe entre sí y dificulta las transacciones. Se alega que esta diversidad étnica puede alentar conflictos violentos, sobre todo si existen unos cuantos grupos con la misma fuerza (y no muchos grupos pequeños, más difíciles de organizar). Se considera que la historia del colonialismo generó instituciones de mala calidad en la mayoría de los países africanos, porque los colonizadores no querían asentarse en zonas con demasiadas enfermedades tropicales (hay, pues, una interacción entre el clima y las instituciones), y por tanto solo crearon las instituciones estrictamente necesarias para la extracción de los recursos, no para el desarrollo de la economía local. Hay quien conjetura, incluso, que la cultura africana es mala para el desarrollo económico; los africanos no trabajan con ahínco, no hacen planes de futuro y son incapaces de colaborar entre sí.^[2]

Así las cosas, las perspectivas de futuro de África no parecen muy halagüeñas. En el caso de algunos de estos hándicaps estructurales, cualquier solución parece inalcanzable o inaceptable. Si a Uganda la frenan no tener salida al mar, estar demasiado cerca del ecuador y encontrarse en un mal vecindario, ¿qué puede hacer? Dada la imposibilidad de mover físicamente un país, la única respuesta factible es el colonialismo, es decir, que Uganda, por ejemplo, invada Noruega y desplace a todos los noruegos a Uganda. Si tener demasiados grupos étnicos es malo para el desarrollo, ¿deberá Tanzania, cuya diversidad étnica es una de las mayores del mundo, permitirse un poco de limpieza étnica? Si tener demasiados recursos naturales estorba el crecimiento, ¿haría bien la República Democrática del Congo en vender las partes de su territorio con depósitos minerales a Taiwan, por ejemplo, a fin de pasarles a otros la maldición de los recursos naturales? ¿Qué podrá hacer Mozambique si su historia colonial le ha dejado malas instituciones? ¿Inventar una máquina del tiempo y poner remedio a esa historia? Si Camerún tiene una cultura incompatible con el desarrollo económico, ¿debería poner en marcha un programa masivo de lavado de cerebro o recluir a la gente en algún campo de reeducación, como hicieron los jemeres rojos en Camboya?

Todas estas conclusiones políticas son físicamente imposibles (mover un país, inventar una máquina del tiempo) o política y moralmente inaceptables (invasión de otro país, limpieza étnica, campos de reeducación). En consecuencia, quienes creen en el poder de los hándicaps estructurales, pero consideran inaceptables estas soluciones extremas, sostienen que habría que conceder a los países africanos una especie de «pensión de invalidez» permanente que se sufragaría con la ayuda exterior y con un respaldo

adicional del comercio internacional (como que los países ricos solo redujesen su proteccionismo agrícola de cara a los países africanos y otros con problemas similares de pobreza y carencias estructurales).

¿Hay alguna otra manera de que África se desarrolle en el futuro, más allá de aceptar su destino o depender de la ayuda exterior? ¿No hay ninguna esperanza de que los países africanos puedan valerse por sí mismos?

¿TRAGEDIA AFRICANA?

Antes de intentar explicar la tragedia económica africana y analizar posibles maneras de superarla, debemos preguntarnos si existe de verdad. La respuesta es que no. La falta de crecimiento de la zona no ha sido crónica.

Durante los años sesenta y setenta, la renta per cápita del África subsahariana creció a un ritmo respetable, el 1,6 por ciento; no era una cifra comparable a las tasas de crecimiento «milagroso» de Asia oriental (5-6 por ciento) o las de la propia América Latina (en torno al 3 por ciento) durante la misma época, pero tampoco era para despreciarla. Salía ganando de la comparación con las tasas del 1-1,5 por ciento que alcanzaron los países actualmente ricos durante su «revolución» industrial (aproximadamente de 1820 a 1913).

El hecho de que antes de los años ochenta África creciese a un ritmo respetable parece indicar que los factores «estructurales» no pueden ser la principal explicación de que la zona sea incapaz de crecer (al menos en los últimos tiempos); de lo contrario, el crecimiento africano debería haber sido siempre inexistente. No es que los países africanos se vieran desplazados bruscamente al trópico, ni que alguna actividad sísmica les cerrase de golpe la salida al mar. Si los factores estructurales fueran tan decisivos, el crecimiento económico de África debería haberse acelerado con el tiempo, ya que al menos unos cuantos se habrían debilitado o habrían desaparecido. Las instituciones de mala calidad dejadas por los colonos, por ejemplo, se podrían haber abandonado o mejorado. Hasta podría haberse reducido la diversidad étnica mediante la educación obligatoria, el servicio militar y los medios de comunicación de masas, siguiendo el ejemplo de Francia, que logró convertir a «campesinos en franceses», como tituló el historiador estadounidense Eugen Weber su estudio ya clásico de 1976.^[3] Pero no es lo que pasó. El crecimiento económico se vino abajo de golpe a partir de los años ochenta.

Si los factores estructurales siempre han estado ahí, y si en cualquier caso sus efectos se habrían reducido con el tiempo, no pueden ser la explicación de que África creciese a un ritmo aceptable en los años sesenta y setenta, y dejara de hacerlo bruscamente. El cese súbito del crecimiento tiene que explicarse por algo ocurrido en torno a 1980. El principal sospechoso es el cambio drástico de dirección política que se produjo por esas fechas.

Desde finales de la década de 1970, los países del África subsahariana (empezando por Senegal en 1976) se vieron obligados a adoptar políticas de libre mercado y libre comercio a causa de las condiciones impuestas por los llamados Programas de Ajuste Estructural (PAE) del Banco Mundial y del FMI (y por los países ricos que en última instancia los controlan). Pese a la opinión más extendida, estas políticas no son buenas para el desarrollo económico (véase el capítulo 7). Al exponer de golpe a productores inmaduros a la competencia internacional, desembocaron en el hundimiento de los pocos sectores industriales que habían logrado crear estos países durante los años sesenta y setenta. Por eso los países africanos, obligados a depender de nuevo de las exportaciones de materias primas como el cacao, el café y el cobre, han seguido sufriendo las fluctuaciones extremas de los precios y el estancamiento de las tecnologías de producción que caracterizan a la mayoría de estas materias primas. Por si fuera poco, los PAE exigían un aumento rápido de las exportaciones, y los países africanos, cuyas capacidades tecnológicas se limitaban a unas pocas actividades, acabaron intentando exportar artículos parecidos, ya fueran productos tradicionales como el café y el cacao o productos nuevos como las flores cortadas. El resultado, en muchos casos, fue el desplome de los precios de estas materias a causa del gran aumento de la oferta, lo cual llevó a menudo a que dichos países exportasen más en cantidad pero ganasen menos en ingresos. La presión para que los gobiernos equilibrasen sus presupuestos provocó recortes en gastos cuyos efectos tardan en manifestarse, como las infraestructuras. Con el paso del tiempo, sin embargo, el deterioro de la calidad de las infraestructuras puso aún más en desventaja a los productores africanos, agravando todavía más sus «desventajas geográficas».

El resultado de los PAE —y de sus encarnaciones posteriores, que han sido muchas, incluidos los actuales Documentos Estratégicos para la Reducción de la Pobreza (DERP)— fue una economía estancada, que lleva tres décadas sin crecer (en términos per cápita). Durante los años ochenta y noventa, la renta per cápita del África subsahariana se redujo a un ritmo del 0,7 por ciento anual. Por fin, en la década de 2000, la zona empezó a crecer,

pero la contracción de las dos décadas anteriores ha hecho que el crecimiento anual medio de la renta per cápita en el África subsahariana entre 1980 y 2009 haya sido del 0,2 por ciento. Por lo tanto, después de casi treinta años implantando políticas «mejores» (es decir, de libre mercado), la renta per cápita viene a estar al mismo nivel que en 1980.

En suma, que lo que se presentan como factores estructurales son en realidad una serie de chivos expiatorios aducidos por los economistas partidarios del libre mercado, que al ver que sus medidas predilectas no conseguían buenos resultados han tenido que encontrar otras explicaciones para el estancamiento de África (o su regresión, si descontamos el pico de crecimiento de los últimos años, cuya causa fue el *boom* de las materias primas, y que ya se ha terminado). Les resultaba inconcebible que unas medidas tan «correctas» pudieran fallar. No es ninguna coincidencia que los factores estructurales solo pasaran a ser la principal explicación de los malos resultados económicos de África después de que el crecimiento se evaporase a principios de la década de 1980.

¿PUEDE ÁFRICA CAMBIAR SU GEOGRAFÍA Y SU HISTORIA?

Señalar que las variables estructurales anteriormente citadas se adujeron con la voluntad de salvar del bochorno a la economía de libre mercado no significa que sean irrelevantes. Muchas de las teorías que se han formulado sobre los efectos de alguna variable estructural concreta en los resultados económicos tienen sentido. El mal clima puede ser un obstáculo para el crecimiento. Estar rodeado de países pobres y plagados de conflictos limita las oportunidades de exportar, y aumenta el riesgo de extensión de los conflictos más allá de las fronteras. La diversidad étnica o la abundancia de recursos pueden generar dinámicas políticas perversas. Sin embargo, no son consecuencias inevitables.

Para empezar, estos factores estructurales pueden actuar de muchas formas. La abundancia de recursos naturales, por ejemplo, puede tener efectos perversos, pero también fomentar el desarrollo. De lo contrario no tendría sentido considerar perversa la mala evolución de los países ricos en recursos. Gracias a los recursos naturales, los países pobres pueden conseguir los intercambios con el extranjero necesarios para comprar tecnología avanzada. Decir que esos recursos son una maldición es como decir que todos los niños de familia rica fracasarán en la vida porque los habrá malcriado la riqueza

heredada. Los hay que sí, pero también los hay que sacan provecho de la herencia y triunfan aún más que sus padres. El hecho de que un factor sea estructural (es decir, marcado por la naturaleza o por la historia) no significa que el resultado de su influencia esté predeterminado.

Que todos estos hándicaps estructurales no son insuperables lo demuestra el propio hecho de que la mayoría de los países actualmente ricos se desarrollasen a pesar de sufrir hándicaps parecidos.^[4]

Empecemos por la cuestión del clima. Se supone que el clima tropical paraliza el crecimiento económico al crear cargas sanitarias debidas a enfermedades tropicales, sobre todo la malaria. Es un problema gravísimo, pero superable. En muchos de los países ricos de la actualidad hubo malaria y otras enfermedades tropicales, al menos en verano; no solo Singapur, que se encuentra en pleno trópico, sino el sur de Italia, el de Estados Unidos, Corea del Sur y Japón. Si esas enfermedades han perdido casi toda su importancia es porque los países en cuestión gozaron de mejores condiciones de salubridad (lo cual redujo mucho su incidencia) y mejores centros sanitarios, gracias al desarrollo económico. Una crítica más seria a dicho argumento es que los climas gélidos y árticos, que afectan a varios países ricos, como Finlandia, Suecia, Noruega, Canadá y algunas partes de Estados Unidos, se traducen en cargas económicamente tan gravosas como los tropicales: las máquinas se paran, aumentan vertiginosamente los costes de combustible y el transporte se ve bloqueado por la nieve y el hielo. No existe ninguna razón *a priori* para considerar que el clima frío sea mejor que el caluroso para el desarrollo económico. Si el clima frío no frena a esos países es porque tienen dinero y tecnología para hacerle frente (algo que también puede decirse del clima tropical en Singapur). Por lo tanto, echar la culpa del subdesarrollo de África al clima es confundir la causa del subdesarrollo con sus síntomas: el mal clima no provoca subdesarrollo; la incapacidad de un país para superar su mal clima no es más que un síntoma de subdesarrollo.

Desde el punto de vista geográfico, se ha hecho especial hincapié en que muchos países africanos carecen de salida al mar, pero ¿y Suiza? ¿Y Austria? Son dos de las economías más ricas del mundo, y no tienen salida al mar. El lector podrá replicar que ambos países se han desarrollado porque disponían de buen transporte fluvial, pero muchos países africanos sin salida al mar se encuentran potencialmente en la misma situación, como Burkina Faso (el Volta), Malí y Níger (el Níger), Zimbabue (el Limpopo) y Zambia (el Zambeze). El problema, por lo tanto, no es la geografía en sí, sino la falta de inversiones en el sistema de transporte fluvial. Por otra parte, la congelación

del mar en invierno hacía que muchos países escandinavos se vieran privados de salida marítima durante la mitad del año, hasta que a finales del siglo XIX perfeccionaron el barco rompehielos. Puede existir un efecto de mala vecindad, pero no tiene por qué ser inapelable; basta fijarse en el veloz crecimiento de la India, país situado en la zona más pobre del mundo (más pobre que el África subsahariana, como ya se ha señalado) y con más de un conflicto a sus espaldas (el largo historial de enfrentamientos militares entre la India y Pakistán, las guerrillas de los maoístas naxalitas en la India, la guerra civil entre tamiles y cingaleses en Sri Lanka...).

Se habla mucho de la maldición de los recursos, pero el desarrollo de países como Estados Unidos, Canadá y Australia, mucho mejor dotados en cuanto a recursos económicos que cualquier país africano con las posibles excepciones de Sudáfrica y la RDC (República Democrática del Congo), demuestra que unos recursos abundantes pueden ser una bendición. De hecho, la mayoría de los países africanos tampoco son tan ricos en recursos naturales; de momento, menos de una docena han descubierto algún yacimiento mineral de importancia.^[5] Aunque en términos relativos la mayoría de los países africanos estén dotados de abundantes recursos naturales, ello se debe solo a su gran escasez en recursos de creación humana, como las máquinas, las infraestructuras y la mano de obra cualificada. Por otra parte, a finales del siglo XIX y principios del XX las regiones del mundo que crecían más deprisa eran zonas ricas en recursos, como Norteamérica, Latinoamérica y Escandinavia, lo cual parece indicar que la maldición de los recursos no ha existido siempre.

Las divisiones étnicas pueden obstaculizar el crecimiento de muchas maneras, pero no hay que exagerar su influencia. También en otras partes del mundo es normal la diversidad étnica. Aunque no tengamos en cuenta la de sociedades basadas en la inmigración como Estados Unidos, Canadá y Australia, muchos de los países europeos actualmente ricos han sufrido divisiones lingüísticas, religiosas e ideológicas, especialmente del «grado medio» (pocos grupos, no muchos), que supuestamente es el que entraña mayor riesgo de conflictos violentos. En Bélgica existen dos grupos étnicos (y pico, si contamos a la pequeña minoría de habla alemana). En Suiza hay cuatro idiomas y dos religiones, y se han producido guerras civiles basadas principalmente en la religión. España tiene serios problemas con los catalanes y los vascos, que incluso han dado pie al terrorismo. Los quinientos sesenta años de dominio sueco en Finlandia (de 1249 a 1809, año de su cesión a Rusia) explican que Suecia cuente con una minoría finlandesa significativa

(en torno al 5 por ciento de la población) y Finlandia, con una minoría sueca de tamaño similar. Podríamos seguir.

Hasta los países de Asia oriental que supuestamente se han beneficiado tanto de su homogeneidad étnica sufren graves problemas de división interna. En vista de que todos los habitantes de Taiwan son «chinos», se podría pensar que es un país étnicamente homogéneo, pero la población se compone de dos grupos lingüísticos (o cuatro, si la dividimos con mayor precisión): los «de tierra firme» y los taiwaneses, hostiles entre sí. Japón tiene graves problemas de minorías con los coreanos, los okinawenses, los ainu y los burakumin. En cuanto a Corea del Sur, aunque sea uno de los países etnolingüísticamente más homogéneos del mundo, ello no ha sido óbice para que mis compatriotas se hayan odiado entre sí; existen, por ejemplo, dos regiones del país que se detestan especialmente (el sudeste y el sudoeste), hasta el punto de que algunos de sus habitantes no dejan que sus hijos se casen con alguien «del otro sitio». Un dato interesante es que Ruanda es casi tan homogénea en términos etnolingüísticos como Corea, lo cual no ha evitado la limpieza étnica de los tutsis (la antigua minoría dominante) por la mayoría hutu, ejemplo que demuestra que la «identidad étnica» no es una realidad natural, sino un artificio político. En suma, que si los países ricos no tienen problemas de heterogeneidad étnica no es porque no exista, sino porque han tenido éxito en la construcción del país (proceso, conviene señalarlo, que en muchos casos fue desagradable, y aun violento).

Dice la gente que a África la frenan sus malas instituciones (y es verdad), pero cuando los países ricos se encontraban en niveles de desarrollo material similares a los que vemos hoy en día en África, sus instituciones estaban en condiciones mucho peores.^[6] Aun así, crecieron de manera continua y han alcanzado altos niveles de desarrollo. Las buenas instituciones las crearon en gran parte después de su desarrollo económico, o en todo casi simultáneamente. Se demuestra así que la calidad institucional tiene tanto de consecuencia como de factor causal del desarrollo económico. Por lo tanto, las malas instituciones no pueden ser la explicación de que África no crezca.

Se habla de las «malas» culturas africanas, pero de la mayoría de los países actualmente ricos se dijo también en otros tiempos que tenían culturas igualmente malas, como documenté en el capítulo «Lazy Japanese and thieving Germans» de mi anterior libro *Bad Samaritans*. Hasta principios del siglo XX, los australianos y los estadounidenses que viajaban a Japón decían que los japoneses eran vagos. Hasta mediados del siglo XIX, los británicos que viajaban a Alemania decían que los alemanes eran demasiado tontos,

individualistas y emotivos para desarrollar su economía (por aquel entonces, Alemania no estaba unificada), justo lo contrario de la imagen estereotipada que tienen hoy en día de los alemanes, y justo lo que dice hoy en día la gente de los africanos. Las culturas japonesa y alemana se vieron transformadas por el desarrollo económico, ya que las exigencias de una sociedad industrial muy organizada llevaron a la gente a comportarse de forma más disciplinada, calculadora y cooperativa. En ese sentido, la cultura tiene más de efecto que de causa del desarrollo económico. Es un error echar la culpa del subdesarrollo de África (o de cualquier región o país) a su cultura.

Desde este punto de vista, lo que en África (o en el resto del mundo) parecen impedimentos estructurales inalterables para el desarrollo económico, resultan ser casi siempre obstáculos que se pueden superar, y que se han superado, con mejor tecnología, capacidades organizativas superiores y una mejora de las instituciones políticas. Una prueba indirecta es que los propios países ricos de hoy en día sufrieron en la mayoría de los casos (y hasta cierto punto siguen sufriendo) los mismos problemas. Por otra parte, pese a la presencia de estos impedimentos (a menudo más graves que ahora), los propios países africanos no tuvieron problemas para crecer en los años sesenta y setenta. La principal razón de que África no haya crecido en los últimos tiempos es una cuestión de políticas, concretamente de las políticas de libre comercio y libre mercado que se le han impuesto al continente a través de los PAE. Ni la naturaleza ni la historia condenan a ningún país a un futuro específico. Si ese problema lo está causando la política, será todavía más fácil modificar el futuro. La auténtica tragedia de África es que no hayamos sabido verlo, no una incapacidad supuestamente crónica para crecer.

12

Los gobiernos pueden elegir al ganador

LO QUE TE CUENTAN

Los gobiernos no disponen de la información y los conocimientos necesarios para tomar decisiones económicas sólidas y «elegir a los ganadores» mediante su política industrial. Lo más probable, si acaso, es que los altos dirigentes elijan a unos cuantos perdedores espectaculares, debido a que no les mueve tanto el beneficio como el poder y a que no tienen que sufrir las consecuencias económicas de sus decisiones. Los resultados son calamitosos, sobre todo si el gobierno intenta ir en contra de la lógica del mercado y fomentar sectores que van más allá de los recursos y las competencias de un país, como demuestran los proyectos faraónicos de los que están sembrados los países en vías de desarrollo.

LO QUE NO TE CUENTAN

Los gobiernos pueden elegir a ganadores, y a veces lo hacen espectacularmente bien. Si observamos sin prejuicios, veremos muchos ejemplos de elección de ganadores sancionada por el éxito en gobiernos de todo el mundo. El argumento de que las decisiones del gobierno que afectan a las empresas siempre son peores que las que toman las propias empresas no está justificado. Tener información más detallada no es garantía de mejores decisiones; de hecho, a alguien «metido en el ajo» puede serle incluso más difícil adoptar la decisión correcta. Por otro lado, los gobiernos tienen maneras de conseguir mejor información y mejorar la calidad de sus decisiones. Además, las decisiones que son beneficiosas para empresas concretas pueden no serlo para la economía nacional en su conjunto. Por lo

tanto, la elección de ganadores por el gobierno a contracorriente de las señales del mercado puede mejorar los resultados económicos de un país, sobre todo si se hace en colaboración estrecha (pero no demasiado) con el sector privado.

LA PEOR PROPUESTA DE NEGOCIO DE LA HISTORIA DE LA HUMANIDAD

Dicen que Eugene Black, el presidente del Banco Mundial más longevo en el cargo (1949-1963), criticó a los países en vías de desarrollo por estar obsesionados con tres tótems: la carretera, la acerería integrada y el monumento al jefe del Estado.

Puede que el comentario de Black sobre el monumento fuera injusto (por aquel entonces había muchos líderes políticos de países en vías de desarrollo que no tenían nada de megalómanos), pero donde sí acertó fue en su preocupación por la tendencia de la época a poner en marcha proyectos de prestigio, como carreteras y acererías, sin tener en cuenta su viabilidad económica. Por aquel entonces, demasiados países en vías de desarrollo construyeron carreteras por las que no circulaba nadie y acererías que solo se mantenían gracias a enormes subvenciones y a la protección arancelaria. Fue entonces cuando se acuñaron expresiones como «elefante blanco» o «castillo en el desierto» para describir estos proyectos.

De entre todos los posibles castillos en el desierto, sin embargo, uno de los más descabellados fue el plan de Corea del Sur de construir una acerería integrada, fraguado en 1965.

Corea era entonces uno de los países más pobres del mundo, y vivía de exportar recursos naturales (pesca, mena de tungsteno...) o productos manufacturados que absorbían mucha mano de obra (pelucas de pelo humano, ropa barata...). Según la visión más ortodoxa del comercio internacional, conocida como «teoría de la ventaja comparativa», lo que menos le convenía a un país como Corea, con mucha mano de obra y poco capital, era embarcarse en productos que requiriesen mucho de lo segundo, como el acero.^[1]

Lo peor de todo era que Corea ni siquiera producía las materias primas necesarias. En el caso de Suecia, haber desarrollado una industria del hierro y del acero era lo más normal, porque es un país con muchos yacimientos de mena de hierro, pero Corea prácticamente no producía mena de hierro ni carbón para coque, los dos ingredientes clave de la fabricación de acero

moderna. Actualmente podría haberlos importado de China, pero era la época de la guerra fría, y entre China y Corea del Sur no había comercio. Por lo tanto, no había más remedio que importar las materias primas de países como Australia, Canadá y Estados Unidos, todos a ocho o diez mil kilómetros de distancia, lo cual encarecía considerablemente la producción.

No es de extrañar que el gobierno coreano tuviera dificultades para convencer de las bondades de su plan a los posibles donantes e inversores extranjeros, aunque el proyecto incluyera subvenciones a diestro y siniestro: infraestructuras gratuitas (puertos, carreteras y vías férreas), exenciones fiscales, depreciación acelerada de los bienes de equipo (gracias a lo cual, en los primeros años los impuestos que hubiera que pagar quedarían reducidos al mínimo), reducción de las tarifas de los servicios públicos y todas las ayudas imaginables.

Durante las negociaciones con posibles donantes (como el Banco Mundial y los gobiernos de Estados Unidos, Gran Bretaña, Alemania Occidental, Francia e Italia), el gobierno coreano dio una serie de pasos que redujeron aún más el atractivo del proyecto. En 1968, al crear la empresa gestora de la acerería (la Pohang Iron and Steel Company, POSCO), se le dio forma de empresa pública, pese al temor, muy extendido, a la ineficacia de esta modalidad en los países en vías de desarrollo. Para colmo de males la dirigiría Park Tae-Joon, general retirado del ejército, cuya exigua experiencia en los negocios se reducía a unos pocos años al frente de una compañía pública dedicada a la extracción de mena de tungsteno. Eso ya era demasiado, hasta para una dictadura militar. ¡El país a punto de embarcarse en la mayor empresa comercial de su historia y ni siquiera nombraban responsable a un empresario profesional!

Podía decirse, pues, que los posibles donantes tenían ante sí la peor propuesta de negocios de la historia de la humanidad: una empresa pública dirigida por un militar nombrado por razones políticas, para fabricar un producto que todas las teorías económicas aceptadas veían inadecuado para el país. Como es lógico, el Banco Mundial aconsejó a los otros posibles donantes que no apoyasen el proyecto, y en abril de 1969 todos abandonaron oficialmente las negociaciones.

Sin amilanarse, el gobierno coreano logró convencer al japonés de que canalizase buena parte de las reparaciones que pagaba por su dominio colonial (1910-1945) al proyecto de la acerería y que suministrase la maquinaria y la asesoría técnica necesarias.

La compañía empezó a producir en 1973, y se afianzó a velocidad notable. A mediados de la década de 1980 ya estaba considerada como uno de los productores de acero de baja calidad más rentables del mundo. En los años noventa se había convertido en una de las principales acererías a escala mundial. En 2001 fue privatizada, no porque funcionase mal, sino por razones políticas, y hoy en día es el cuarto productor mundial de acero (por cantidad producida).

He aquí, pues, un gran enigma: ¿cómo es posible que una de las peores propuestas de negocios de la historia diera pie a uno de los grandes éxitos comerciales de la historia? En realidad el enigma es todavía mayor, porque POSCO no es la única empresa coreana que se puso en marcha por iniciativa del gobierno y que tuvo éxito.

Durante los años sesenta y setenta, el gobierno coreano obligó a muchas empresas del sector privado a entrar en sectores en que no se habrían embarcado por iniciativa propia. Para conseguirlo usó muchas zanahorias, como las subvenciones o la protección arancelaria de las importaciones (aunque las zanahorias también eran palos, en el sentido de que no las recibirían quienes no rindiesen), pero cuando no eran suficientes para convencer a los empresarios involucrados, también sacó palos (y no pequeños), como la amenaza de cortar los préstamos de los bancos, que entonces eran públicos, o incluso de una «charla» con la policía secreta.

Resulta interesante que muchas de las empresas que el gobierno promovió mediante este sistema acabaran siendo grandes éxitos. En los años sesenta, el gobierno prohibió al grupo LG, el gigante de la electrónica, entrar en el sector textil, como deseaba, y lo forzó a hacerlo en el del cable eléctrico. Irónicamente, la compañía de cables acabó siendo la base del negocio de la empresa en la electrónica, que es por lo que actualmente se ha hecho famosa en todo el mundo. (Si en algún momento has querido tener el último móvil Chocolate, lo sabrás). En los años setenta, el gobierno coreano presionó enormemente a Chung Ju-Yung, el legendario fundador del grupo Hyundai y hombre famoso por su afición al riesgo, para que crease una empresa de construcción naval. Dicen que al principio incluso Chung rechazó la idea, pero que cedió ante las amenazas personales del general Park Chung-Hee (dictador por aquel entonces del país, y arquitecto del milagro económico coreano) de hacer quebrar a su compañía. Actualmente, los astilleros Hyundai figuran entre los mayores del mundo.

¿ELEGIR A PERDEDORES?

Según la teoría económica del libre mercado, que es la dominante, los éxitos de POSCO, LG y Hyundai no deberían tener lugar. Esta teoría nos dice que el capitalismo funciona mejor cuando se deja que la gente se ocupe de sus asuntos sin la intromisión de los gobiernos. Las decisiones gubernamentales, dicen, siempre serán peores que las que tomen las personas directamente involucradas. La razón es que el gobierno no tiene tanta información sobre el tema como la empresa directamente afectada. Así, por ejemplo, si una empresa prefiere entrar en el sector A, y no en el sector B, será porque sabe que, en virtud de sus capacidades y de las condiciones del mercado, A le saldría más rentable que B. Sería una gran impertinencia que un dirigente del gobierno, por muy inteligente que pudiera ser en términos absolutos, dijera a los directivos de una empresa que invirtiesen en el sector B, cuando no conoce el negocio como ellos ni tiene su experiencia. Vaya, que según estos teóricos el gobierno no puede elegir al ganador.

En realidad, sostienen los economistas defensores del libre mercado, la situación es más extrema. Los políticos con responsabilidades de gobierno no solo no pueden elegir al ganador, sino que lo más probable es que elijan al perdedor. Lo más importante de todo es que a esos políticos o burócratas no les mueve el deseo de aumentar al máximo los beneficios, sino el poder. Por eso siempre se decantarán por proyectos faraónicos de gran visibilidad y simbolismo político, al margen de su viabilidad económica. Es más: como los gobernantes juegan con «dinero ajeno», en el fondo no tienen que preocuparse por la viabilidad económica del plan que promueven. (Sobre el tema del «dinero ajeno», véase el capítulo 2.) Entre objetivos erróneos (el prestigio por encima de la rentabilidad) e incentivos erróneos (no sufrir personalmente las consecuencias de sus decisiones), casi seguro que estos funcionarios, en caso de intervenir en los asuntos económicos, elegirían a los perdedores. Los negocios, dicen, no deberían ser asunto del gobierno.

El ejemplo más famoso de elección de un perdedor por el gobierno a causa de objetivos e incentivos erróneos es el proyecto del Concorde, financiado conjuntamente por los gobiernos británico y francés en los años sesenta. No cabe duda de que el Concorde ha quedado como una de las hazañas más impresionantes de la técnica en la historia de la humanidad. Todavía recuerdo el día en que vi uno de los eslóganes más memorables que he leído en mi vida. Fue en Nueva York, en una valla publicitaria de British Airways, y exhortaba a «llegar antes de salir» volando en el Concorde. (Se

tardaban tres horas en cruzar el Atlántico, mientras que la diferencia horaria entre Nueva York y Londres es de cinco horas). Con todo, habida cuenta del dinero gastado en su desarrollo y de las subvenciones que tuvieron que dar ambos gobiernos a British Airways y Air France solo por la compra de los aviones, el Concorde fue un sonado fracaso comercial.

Otro ejemplo aún más desorbitado de elección de un perdedor por un gobierno ajeno a la lógica del mercado es la industria aeronáutica indonesia. Su creación se remonta a los años setenta, época en que el país era uno de los más pobres del mundo, y fue una decisión tomada por el simple motivo de que Bacharuddin Habibie, número dos durante más de veinte años del presidente Mohammed Suharto (y presidente él mismo del país durante poco más de un año, después de la caída de este), era ingeniero aeronáutico y había estudiado y trabajado en Alemania.

Ahora bien, si todas las teorías económicas aceptadas, y todos los datos de otros países, apuntan a que lo más probable es que el gobierno elija a un perdedor, no a un ganador, ¿a qué se debe que el de Corea lograra elegir a tantos ganadores?

Una manera de explicarlo sería que Corea fuese una excepción. Por los motivos que sean, los miembros del gobierno coreano (podría sostener este argumento) estaban tan excepcionalmente capacitados que sabían elegir como nadie a los ganadores. Claro que eso querría decir que los coreanos somos los más inteligentes de la historia... A mí, como buen coreano, no me molestaría una explicación que nos glorifica tanto, pero dudo que convenciera a los no coreanos (y con razón; véase el capítulo 23).

En realidad, como expongo con cierto pormenor en otras partes del libro (véanse sobre todo los capítulos 7 y 19), Corea no es el único país cuyo gobierno ha tenido éxito en elegir a ganadores.^[2] Lo mismo han hecho otras economías del milagro asiático. Pese a recurrir a medios más agresivos, la estrategia coreana de elegir a los ganadores estaba copiada de la del gobierno japonés. Tampoco los gobiernos de Taiwan y Singapur le fueron a la zaga a su homólogo coreano, aunque los medios políticos que usaran fueran algo distintos.

Lo más importante de todo es que los gobiernos de Asia oriental no son los únicos que han sabido elegir a ganadores. En la segunda mitad del siglo XX, los de países como Francia, Finlandia, Noruega y Austria perfilaron y encauzaron con mucho acierto el desarrollo industrial mediante protecciones, subvenciones e inversiones en favor de compañías públicas; y aunque el propio gobierno de Estados Unidos finja lo contrario, desde la

Segunda Guerra Mundial ha elegido a la mayoría de los ganadores industriales del país a través de un gigantesco apoyo a la investigación y el desarrollo (I+D). La informática, los semiconductores, la aviación, internet y la biotecnología son sectores que se han desarrollado gracias a la subvención de la I+D por el gobierno. Incluso en el siglo XIX y principios del XX, época en que las políticas industriales gubernamentales estaban mucho menos organizadas y eran mucho menos eficaces que a finales del XX, prácticamente todos los países ricos de la actualidad usaron aranceles, subvenciones, licencias, regulaciones y otras medidas encaminadas a la promoción de determinadas industrias por encima de otras, con grados de éxito considerables (véase el capítulo 7).

Puesto que los gobiernos pueden elegir con tanta regularidad a ganadores y los eligen (con resultados a veces espectaculares), la lógica nos lleva a preguntarnos si la teoría económica dominante que lo da por imposible no estará equivocada. Pues sí, yo diría que se equivoca en muchas cosas.

En primer lugar, presupone implícitamente que quien más cerca está de una situación es quien dispone de mejor información y, por lo tanto, quien mejor decidirá. Podrá sonar verosímil, pero si la proximidad a las situaciones fuera garantía de mejores decisiones, nunca se equivocaría ninguna empresa. De hecho, hay veces en que estar demasiado cerca de una situación puede hacer que no sea más fácil verla de manera objetiva, sino más difícil. Por eso en el mundo de los negocios hay tantas decisiones que son vistas como geniales por quienes las han tomado, pero consideradas con escepticismo, cuando no con desprecio, por otras personas. En 2000, por ejemplo, la compañía de internet AOL compró el grupo de comunicación Time Warner. Pese al profundo escepticismo de muchas personas ajenas a la operación, el presidente de AOL, Steve Case, lo presentó como una «fusión histórica» que cambiaría «el panorama de los medios y de internet». La fusión resultó ser un fracaso estrepitoso, que hizo que en enero de 2010 Jerry Levin, principal responsable de Time Warner en el momento de la operación, reconociese que había sido «el peor negocio del siglo».

Al decir que no podemos dar por hecho que la decisión de un gobierno sobre una compañía sea peor que la que tome la propia compañía, no estoy negando la importancia de la buena información, claro que no, pero, en la medida en que esta última es necesaria para la política industrial de un gobierno, este tiene medios de obtenerla; tanto es así que los gobiernos que más éxito han tenido en elegir a ganadores tienden a disponer de canales de intercambio de información más eficaces con el sector empresarial.

Una manera evidente de que un gobierno se asegure de contar con buena información comercial es crear una empresa pública y ser él mismo el que gestione el negocio. A esta solución han recurrido multitud de veces países como Singapur, Francia, Austria, Noruega y Finlandia. En segundo lugar, los gobiernos pueden exigir por ley a las empresas de sectores que reciben subvenciones del Estado que informen cada cierto tiempo sobre determinados aspectos clave del negocio. Fue lo que hizo, y muy a fondo, el gobierno coreano en los años setenta, época en que prestaba un gran respaldo económico a varios sectores nuevos, como la construcción naval, el acero y la electrónica. Otro método es recurrir a redes informales entre los dirigentes y las élites empresariales, para que los primeros se formen una idea exacta de las situaciones comerciales, aunque depender demasiado de este canal puede crear cotos cerrados, o conducir directamente a la corrupción. El ejemplo más famoso, para bien y para mal, es la red política francesa tejida en torno a los graduados de la École Nationale d'Administration (ENA). A medio camino entre los dos extremos del imperativo jurídico y las redes personales, los japoneses han creado «consejos de deliberación» que aportan vías oficiales para que dirigentes y empresarios intercambien información cada cierto tiempo, en presencia de observadores del mundo universitario y de los medios de comunicación.

Por otra parte, la teoría económica dominante no se da cuenta de que los intereses del empresariado pueden chocar con los del país. Aunque los empresarios, por lo general (pero no necesariamente, como he explicado antes), sepan más de lo suyo que los dirigentes, y por lo tanto puedan tomar las decisiones que mejor satisfagan los intereses de sus empresas, no existe ninguna garantía de que estas decisiones sean buenas para la economía nacional. En los años setenta, por ejemplo, cuando los directivos de LG quisieron entrar en el sector textil, hacían lo mejor para su empresa, pero el gobierno coreano, al hacerles entrar en el del cable eléctrico, sirvió mejor los intereses nacionales (y a la larga los de LG); vaya, que al elegir a ganadores el gobierno puede perjudicar algunos intereses comerciales, pero también puede obtener mejores resultados desde el punto de vista social (véase el capítulo 18).

CONSTANTEMENTE SE ELIGE A GANADORES

De momento he presentado varios ejemplos de elección acertada de ganadores por gobiernos, y he explicado por qué la teoría del libre mercado que niega la posibilidad de que un gobierno elija a un ganador tiene tantas lagunas.

No es que intente cerrar los ojos del lector ante los casos en que los gobiernos se equivocan; ya he mencionado la serie de castillos en el desierto construidos por muchos países en vías de desarrollo durante los años sesenta y setenta, como la industria aeronáutica indonesia, pero no queda ahí la cosa: hasta en países famosos por su acierto en esta vía, como Japón, Francia o Corea, ha habido fracasos en el mismo sentido. Ya he comentado lo mal que acabó la incursión del gobierno francés en el Concorde. En los años sesenta, el gobierno japonés se aplicó en vano a organizar la adquisición de Honda, por considerar que era una empresa demasiado pequeña y débil, por Nissan, pero con el paso del tiempo fue Honda la que tuvo mucho más éxito que Nissan. A finales de la década de 1970, el gobierno de Corea trató de fomentar la fundición de aluminio, pero el gran aumento de los precios de la energía, que en el caso del aluminio suponen una parte especialmente alta de los costes de producción, dio al traste con el sector. Solo son dos de los ejemplos más destacados.

Pero si los éxitos no permiten defender que los gobiernos siempre elijan a los ganadores, tampoco los fracasos, por frecuentes que sean, invalidan todas las tentativas gubernamentales de elegir a ganadores.

Bien pensado, es normal que los gobiernos no siempre acierten con el ganador. Es un fracaso inherente a la propia toma de decisiones arriesgadas en un mundo incierto. A fin de cuentas, también las empresas del sector privado intentan elegir constantemente a ganadores, apostando por determinadas tecnologías y entrando en actividades que a otros les parecen sin futuro, y a menudo les sale mal. De hecho, ni las empresas de más éxito toman siempre decisiones acertadas (del mismo modo que hasta los gobiernos con mejor currículum en la elección de ganadores no siempre los eligen); no hay más que pensar en el desastroso sistema operativo Windows Vista, de Microsoft (con el que por desgracia redacté este libro), o en el bochornoso fracaso de Nokia con la videoconsola portátil N-Gage.

La pregunta no es si los gobiernos pueden elegir a ganadores (está claro que sí), sino cómo mejorar su eficacia; y, contrariamente a lo que se cree, esta última se puede mejorar de forma drástica, siempre que haya bastante voluntad política. Así lo demuestran los países que suelen asociarse con el éxito en la elección de ganadores. El milagro taiwanés tuvo como artífice al

gobierno del Partido Nacionalista, que hasta 1949, fecha en que se vio obligado a instalarse en Taiwan después de que los comunistas le arrebatasen la China continental, había sido sinónimo de corrupción e incompetencia. En los años cincuenta, el gobierno coreano era famoso por su ineptitud en la gestión económica, hasta el punto de que el organismo de ayuda estadounidense USAID describió el país como un pozo sin fondo. A finales del siglo XIX y principios del XX, el gobierno francés era famoso por no querer ni saber elegir a ganadores; aun así, tras la Segunda Guerra Mundial se erigió en el que más sabía hacerlo en toda Europa.

Lo cierto es que constantemente se elige a ganadores, tanto por el gobierno como por el sector privado, pero que los mayores éxitos tienden a nacer de esfuerzos concertados. En todos los tipos de elección de ganadores (privado, público o mixto) se dan éxitos y fracasos, incluso estrepitosos. Si nos dejamos cegar por la ideología de libre mercado, para la que el único sector que puede elegir con éxito a los ganadores es el privado, acabaremos por no tomar en cuenta un enorme abanico de posibilidades para el desarrollo económico a través de la iniciativa pública, o de esfuerzos conjuntos entre lo público y lo privado.

13

Enriquecer a los ricos no nos enriquece a los demás

LO QUE TE CUENTAN

Antes de compartir la riqueza, debemos crearla. Nos guste o no, serán los ricos quienes inviertan y creen puestos de trabajo. Los ricos son tan básicos para identificar las oportunidades de mercado como para explotarlas. En muchos países, la política envidiosa o populista del pasado ha limitado la creación de riqueza haciendo pagar muchos impuestos a los ricos. Así no se puede seguir. Sonará duro, pero a largo plazo la única manera de que los pobres puedan ser más ricos es que los ricos se enriquezcan todavía más. Puede que a corto plazo, cuando les das a los ricos un trozo más grande del pastel, se reduzcan los trozos de los otros, pero a largo plazo, en términos absolutos, los pobres disfrutarán de trozos más grandes, porque el pastel se volverá más grande.

LO QUE NO TE CUENTAN

La idea que acabo de exponer, y que recibe el nombre de «economía de la filtración descendente», tropieza en el primer obstáculo de la carrera. Pese a la habitual dicotomía entre «política en favor de los ricos que estimula el crecimiento» y «política en favor de los pobres que reduce el crecimiento», la primera no han logrado acelerar el crecimiento en las últimas tres décadas. Por lo tanto, el primer escalón de la teoría —la idea de que darles a los ricos un trozo más grande del pastel vuelve más grande el pastel— no se sostiene. Tampoco lo hace la segunda parte de la argumentación, es decir, la idea de que una mayor riqueza creada en lo más alto se acabe «filtrando» y

beneficiando a los pobres. Existe una filtración, pero si del mercado depende, sus efectos acostumbran a ser exigüos.

EL FANTASMA DE STALIN. ¿O DE PREOBRAZHENSKI?

En 1919, tras el paso asolador de la Primera Guerra Mundial, la economía soviética vivía momentos delicados. Al darse cuenta de que el nuevo régimen no tenía posibilidades de sobrevivir sin reactivar la producción de alimentos, Lenin puso en marcha la Nueva Política Económica (NEP), que permitía las transacciones de mercado en la agricultura y dejaba que los campesinos se quedasen con los beneficios de estas últimas.

El partido bolchevique se dividió. En el bando izquierdista estaba Liev Trotski, para quien la NEP era una mera regresión al capitalismo. Le secundaba el brillante economista autodidacta Yevgueni Preobrazhenski, defensor de la idea de que la economía soviética, para desarrollarse, tenía que aumentar su inversión en la industria. Según Preobrazhenski, sin embargo, era muy difícil hacerlo, ya que prácticamente todos los excedentes que generaba la economía (es decir, todo lo que quedaba por encima de lo estrictamente necesario para la supervivencia física de la población) estaban controlados por los granjeros, tratándose como se trataba de una economía de predominio agrícola. En consecuencia, había que abolir la propiedad privada y el mercado en las zonas rurales, para que el gobierno pudiese exprimir todos los excedentes invertibles mediante la supresión de los precios agrícolas. A continuación habría que trasladar el excedente al sector industrial, donde las autoridades de planificación podrían asegurarse de que se invirtiese en su totalidad. A corto plazo acabaría con el nivel de vida, sobre todo para el campesinado, pero a largo plazo mejoraría las condiciones para todo el mundo, ya que aumentaría al máximo la inversión y, por ende, el potencial de crecimiento de la economía.

Quienes se situaban en el bando contrario del partido, como Iósiv Stalin y Nikolái Bujarin, antiguo amigo y rival intelectual de Preobrazhenski, exhortaban al realismo. A su entender, aunque no fuera muy «comunista» permitir la propiedad privada de la tierra y del ganado en las zonas rurales, el predominio del campesinado hacía que no fuera aconsejable indisponerse con él. Según Bujarin, no había otra alternativa que «ir hacia el socialismo a lomos de un penco campesino». Durante casi toda la década de 1920 se salió

con la suya la derecha. Preobrazhenski, cada vez más marginado, no tuvo más remedio que exiliarse en 1927.

Todo cambió en 1928. Una vez convertido en dictador único, Stalin les birló a sus rivales las ideas y puso en marcha la estrategia propugnada por Preobrazhenski: confiscó tierras a los *kulaks*, los granjeros ricos, y puso bajo el control del Estado a todo el campo mediante la colectivización de la agricultura. Las tierras confiscadas a los *kulaks* fueron convertidas en granjas estatales (*sovjós*), mientras que a los pequeños granjeros se les obligó a incorporarse a cooperativas o granjas colectivas (*koljós*), supuestamente como socios.

Stalin no siguió al pie de la letra los consejos de Preobrazhenski. La verdad es que fue bastante blando con el campo, y en vez de exprimir al máximo al campesinado impuso salarios inferiores al nivel de subsistencia a los trabajadores industriales, lo cual, a su vez, obligó a las mujeres urbanas a incorporarse a la mano de obra industrial para que sus familias pudieran sobrevivir.

La estrategia de Stalin tuvo un coste enorme. Millones de personas que se resistían a la colectivización agrícola o que eran acusadas de ello acabaron en campos de trabajo. La producción agrícola se vino abajo por la drástica caída del número de animales de tracción, debida en parte a que eran sacrificados por sus propios dueños en previsión de que serían confiscados, pero también a la escasez de cereales con que alimentarlos, causada por los envíos forzosos de cereales a las ciudades. Esta crisis agrícola desembocó en la grave hambruna de 1932-1933, en la que perdieron la vida millones de personas.

Lo irónico es que si Stalin no hubiera adoptado la estrategia de Preobrazhenski, la Unión Soviética no habría podido construir la base industrial a la velocidad requerida para repeler la invasión nazi en el frente oriental durante la Segunda Guerra Mundial, y sin la derrota nazi en el frente oriental, Europa occidental no habría podido derrotar a los nazis. Irónicamente, por tanto, los habitantes de Europa occidental deben su actual libertad a un economista soviético de extrema izquierda llamado Preobrazhenski.

¿Por qué suelto este rollo sobre un economista marxista soviético olvidado, de hace casi un siglo? Pues porque existe un paralelismo muy llamativo entre la estrategia de Stalin (o, mejor dicho, de Preobrazhenski) y las medidas en favor de los ricos que defienden hoy en día los economistas de libre mercado.

CAPITALISTAS CONTRA TRABAJADORES

A partir del siglo XVIII, el orden feudal que adscribía a la gente por su nacimiento a determinados «estados», de los que no salían en toda la vida, recibió el ataque de los liberales en toda Europa. Según ellos, a la gente no se la debía premiar en función de su origen, sino de sus logros (véase el capítulo 20).

Eran, por supuesto, liberales del siglo XIX, cuyas ideas les parecerían cuestionables a los liberales de hoy en día (sobre todo a los estadounidenses, que en Europa, más que «liberales», serían considerados «de centroizquierda»). Por encima de todo, estaban en contra de la democracia. Consideraban que dejar votar a los pobres destruiría el capitalismo. (A las mujeres ni siquiera se las tenía en cuenta, por carecer de plenas facultades mentales). ¿Por qué?

Para los liberales del siglo XIX, la clave de la acumulación de riquezas, y por lo tanto del desarrollo económico, era la abstinencia. Una vez adquiridos los frutos de su trabajo, la gente debía abstenerse de una gratificación inmediata e invertirlos, o de lo contrario no acumularía riqueza. Según esta visión del mundo, los pobres eran pobres por faltarles el temple necesario para poner en práctica esta abstinencia. Por lo tanto, si se les dejaba votar, lo que querían ellos sería aumentar al máximo su consumo, no las inversiones, haciendo pagar impuestos a los ricos y gastándose los. A corto plazo quizá vivieran mejor, pero a largo plazo les perjudicaría, porque se reduciría la inversión y, por lo tanto, el crecimiento.

La política antipobres de los liberales gozaba del respaldo intelectual de los economistas clásicos, el más destacado de los cuales era el británico del siglo XIX David Ricardo. A diferencia de los economistas liberales de hoy en día, los economistas clásicos no veían la economía capitalista como algo formado por individuos, sino que para ellos las personas se distribuían en diversas clases (capitalistas, trabajadores y terratenientes), que se comportaban de modo distinto. Consideraban que la diferencia de conducta más importante entre clases era que los capitalistas invertían todos (o casi todos) sus ingresos, mientras que las demás (trabajadores y terratenientes) los consumían. Sobre la clase terrateniente había divergencia de opiniones. Algunos, como Ricardo, la veían como una clase consumidora que obstaculizaba la acumulación de capital, mientras que a otros, como Thomas Malthus, les parecía que ese consumo ayudaba a la clase capitalista al brindar una demanda adicional para sus productos. Los trabajadores, en cambio, eran

objeto de consenso; como se gastaban todos sus ingresos, si recibían una parte mayor de los ingresos nacionales bajaría la inversión, y por consiguiente el crecimiento económico.

Aquí es donde coinciden los fervientes partidarios del libre mercado como Ricardo y los comunistas de extrema izquierda como Preobrazhenski: pese a sus aparentes diferencias, ambos creían que el excedente invertible debía concentrarse en manos del inversor, que en el caso del primero era la clase capitalista y en el caso del segundo era la autoridad responsable de la planificación, a fin de que el crecimiento económico a largo plazo fuera máximo. Es lo que piensan en última instancia los que hoy en día dicen: «Antes de redistribuir la riqueza hay que crearla».

CAÍDA Y AUGE DE LAS POLÍTICAS EN FAVOR DE LOS RICOS

Entre finales del siglo XIX y principios del XX se cumplieron los mayores temores de los liberales, y la mayoría de los países de Europa y de los llamados «retoños occidentales» (Estados Unidos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda) extendieron el sufragio a los pobres (solo de sexo masculino, por supuesto). Sin embargo, no se verificaron la temida sobretributación a los ricos ni la consiguiente destrucción del capitalismo. En las décadas que siguieron a la introducción del sufragio universal masculino, no aumentaron mucho los impuestos a los ricos ni el gasto social; o sea, que tan impacientes tampoco eran los pobres.

Por otra parte, cuando se puso en marcha de verdad la temida sobretributación a los ricos, ello no destruyó el capitalismo. Si algo hizo fue fortalecerlo aún más. Tras la Segunda Guerra Mundial se produjo un rápido incremento de los impuestos progresivos y del Estado del bienestar en la mayoría de los países capitalistas ricos. A pesar de ello (o en parte a causa de ello; véase el capítulo 21), el período entre 1950 y 1973 trajo consigo las mayores tasas de crecimiento de la historia en dichos países, lo que se conoce como «edad de oro del capitalismo». Antes de esa edad de oro, la renta per cápita en los países capitalistas ricos solía crecer al 1-1,5 por ciento anual. Durante la edad de oro, en cambio, lo hizo al 2-3 por ciento en Estados Unidos y Gran Bretaña, al 4-5 por ciento en Europa occidental y al 8 por ciento en Japón. Desde entonces, estos países no han logrado nunca crecer más deprisa.

Desde mediados de los años setenta, sin embargo, cuando se desaceleró el crecimiento en las economías capitalistas ricas, los partidarios del libre mercado desempolvaron su retórica decimonónica y lograron convencer a los demás de que la razón del frenazo era la reducción de la parte de los ingresos que iba a parar a manos de la clase inversora.

A partir de los años ochenta, muchos de estos países (pero no todos) han sido administrados la mayor parte del tiempo por gobiernos que propugnaban la redistribución en sentido ascendente de los ingresos. Hasta algunos partidos supuestamente de izquierdas, como el Nuevo Laborismo británico con Tony Blair y el Partido Demócrata de Estados Unidos con Bill Clinton, abogaban abiertamente por esta estrategia, fenómeno que culminó en 1996, cuando Bill Clinton presentó su reforma de las prestaciones sociales declarando su intención de «acabar con la asistencia social tal como la conocemos».

Al final, los recortes del Estado del bienestar han resultado más difíciles de aplicar de lo que se creyó al principio (véase el capítulo 21), pero es cierto que su crecimiento se ha visto moderado, pese a la presión estructural en favor de un mayor gasto social, debida al envejecimiento de la población, que incrementa la necesidad de pensiones, prestaciones por invalidez, atención sanitaria y otros gastos cuyo destinatario es la tercera edad.

Lo más importante es que la mayoría de los países también pusieron en práctica muchas medidas que acabaron redistribuyendo los ingresos desde los pobres hacia los ricos. Se han reducido los impuestos que pagan estos últimos bajando los tipos impositivos máximos. La desregulación financiera ha generado enormes oportunidades para las ganancias especulativas, así como sueldos astronómicos para los altos directivos y los grandes financieros (véanse los capítulos 2 y 22). La desregulación de otros ámbitos también ha permitido que las empresas obtengan mayores beneficios, entre otras cosas porque han podido explotar más a fondo sus poderes monopolísticos, contaminar con menos trabas y despedir más fácilmente a sus empleados. La mayor liberalización del comercio, así como el aumento de las inversiones desde el exterior (o en todo caso la amenaza de que habría), también han presionado los sueldos a la baja.

El resultado es que en la mayoría de los países ricos ha aumentado la desigualdad. Por poner un ejemplo, según el informe de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) *The World of Work 2008*, entre las veinte economías avanzadas de las que se tenían datos, la desigualdad de ingresos aumentó en dieciséis de ellas entre 1990 y 2000, y entre las cuatro restantes solo Suiza experimentó un descenso significativo.^[1] Durante el mismo

período, la desigualdad de los ingresos en Estados Unidos, que ya era la mayor del mundo rico con diferencia, se elevó a niveles comparables a los de algunos países latinoamericanos, como Uruguay y Venezuela. El aumento relativo de la desigualdad de los ingresos también fue alto en países como Finlandia, Suecia y Bélgica, aunque se trata de estados que partían de niveles muy bajos de desigualdad (quizá demasiado en el caso de Finlandia, cuya igualdad en la distribución de ingresos tal vez fuera mayor que la de muchos de los antiguos países socialistas).

Según el Economic Policy Institute (EPI), un *think-tank* de centroizquierda con sede en Washington, entre 1979 y 2006 (último año con datos disponibles) el porcentaje de los ingresos nacionales que se concentró en el 1 por ciento con mayores ingresos de Estados Unidos aumentó más del doble. Al 0,1 por ciento con mayores ingresos le fue todavía mejor: su porcentaje se multiplicó por más de tres, pasando del 3,5 por ciento en 1979 al 11,6 por ciento en 2006.^[2] La principal razón fue el aumento astronómico de la retribución de los ejecutivos, fenómeno cuya falta de justificación está quedando cada vez más de manifiesto desde la crisis financiera de 2008 (véase el capítulo 14).

Durante el mismo período, la desigualdad aumentó en cuarenta y uno de los sesenta y cinco países en vías de desarrollo y ex comunistas que aparecen en el estudio de la OIT. La proporción de estos países donde creció la desigualdad fue menor, por tanto, que entre los países ricos, pero es que en muchos de ellos ya existía una gran desigualdad, por lo que los efectos de su crecimiento fueron aún peores que en los países ricos.

AGUA QUE NO SE FILTRA

Toda esta redistribución ascendente de los ingresos podría estar justificada si hubiese acelerado el crecimiento, pero el caso es que el crecimiento económico se ha visto reducido desde los inicios de la reforma neoliberal en favor de los ricos de los años ochenta. Según datos del Banco Mundial, en los años sesenta y setenta la economía mundial creció el 3 por ciento en términos per cápita, mientras que a partir de los ochenta lo ha hecho al ritmo de un 1,4 por ciento anual (1980-2009).

En suma, que a partir de los años ochenta hemos dado a los ricos una parte más grande de nuestro pastel, creyendo que generarían más riqueza y harían que el pastel fuera mayor de lo que sería posible a largo plazo

mediante cualquier otro sistema; y sí que se han llevado el trozo más grande, sí, pero reduciendo el ritmo al que crece.

El problema es que concentrar los ingresos en manos del supuesto inversor, trátese de la clase capitalista o de la autoridad planificadora central de Stalin, no genera un mayor crecimiento si ese inversor no invierte más. Cuando Stalin concentró los ingresos en el Gosplan, la autoridad planificadora, al menos garantizó que dichos ingresos se convirtieran en inversiones (aunque la productividad de la inversión se viera afectada por factores como la dificultad de la planificación y los problemas de incentivo laboral; véase el capítulo 19). Este mecanismo no lo tienen las economías capitalistas. De hecho, aunque a partir de los años ochenta haya aumentado la desigualdad, el porcentaje de la inversión en el producto nacional ha descendido en todas las economías del G7 (Estados Unidos, Japón, Alemania, Reino Unido, Italia, Francia y Canadá), así como en la mayoría de los países en vías de desarrollo (véanse los capítulos 2 y 6).

Aun en el caso de que la redistribución ascendente de los ingresos crease más riqueza que la que se puede generar de cualquier otro modo (algo que, repito, no se ha producido), no habría garantías de que los pobres se beneficiasen de los ingresos suplementarios. Es posible que, tarde o temprano, se filtre la prosperidad desde lo alto y beneficie a los pobres, pero no es ineludible.

La idea de la filtración no es del todo insensata, por supuesto; no podemos juzgar el impacto de la redistribución de los ingresos solo a partir de sus efectos inmediatos, por buenos o malos que parezcan. Es posible que los ricos, al tener más dinero, lo usen para aumentar la inversión y el crecimiento, en cuyo caso el efecto a largo plazo de la redistribución ascendente de los ingresos podría ser el crecimiento en términos absolutos, aunque no necesariamente de la parte relativa que percibe cada cual.

La pega es que esa filtración descendente suele ser escasa cuando se deja en manos del mercado. Volviendo a los datos del EPI, por ejemplo, entre 1989 y 2006 el 10 por ciento más rico de la población estadounidense se apropió del 91 por ciento del crecimiento de los ingresos, mientras que el 1 por ciento más rico se quedó con el 59 por ciento. En los países donde el Estado del bienestar es fuerte, por el contrario, resulta mucho más fácil extender los beneficios del plus de crecimiento que se deriva (si es que lo hace) de la redistribución ascendente de los ingresos, gracias a los impuestos y las transferencias; tanto es así que en Bélgica y Alemania la distribución de los ingresos antes de cualquier impuesto y transferencia es más desigual que

en Estados Unidos, mientras que en Suecia y los Países Bajos viene a ser la misma que en este último país.^[3] Dicho de otro modo: necesitamos la bomba eléctrica del Estado del bienestar para que el agua de lo más alto se filtre en proporciones significativas.

En último lugar, pero no en importancia, hay muchos motivos para creer que la redistribución descendente de los ingresos, si se hace bien y en el mejor momento, puede contribuir al crecimiento. En una recesión económica como la de nuestros días, por ejemplo, la mejor manera de impulsar la economía es redistribuir la riqueza hacia abajo, ya que los más pobres tienden a gastar una mayor proporción de sus ingresos. El efecto estimulante de que los hogares con menos ingresos reciban mil millones de dólares suplementarios a través de un mayor gasto en prestaciones sociales, será mayor que si se da la misma cantidad a los ricos mediante recortes de impuestos. Por otro lado, si los sueldos no se estancan en niveles de subsistencia, o por debajo de ellos, el plus de ingresos podrá fomentar que los trabajadores inviertan en educación y salud, lo cual podrá aumentar su productividad y, por consiguiente, el crecimiento económico. Por si fuera poco, una mayor igualdad en los ingresos puede fomentar la paz social, reduciendo las huelgas y la delincuencia, lo cual, a su vez, puede estimular las inversiones, ya que reduce el riesgo de que se vea perturbado el proceso de producción, y por consiguiente el proceso de generación de la riqueza. Muchos expertos creen que este mecanismo fue el que funcionó durante la edad de oro del capitalismo, en que coexistieron una escasa desigualdad de los ingresos y un crecimiento rápido.

Desde este punto de vista, no hay razones para suponer que la redistribución ascendente de los ingresos acelere la inversión y el crecimiento. En general no ha sucedido, y aunque hubiera un mayor crecimiento, la filtración que se produjera a través de los mecanismos del mercado sería muy limitada, como se ha visto en la anterior comparación entre Estados Unidos y otros países ricos con un Estado del bienestar fuerte.

El mero hecho de enriquecer a los ricos no nos enriquece a los demás. Para que dar más a los ricos beneficie al resto de la sociedad, será necesario que los ricos se vean obligados a potenciar sus inversiones, y por lo tanto el crecimiento, a través de medidas políticas (como bajar los impuestos a las personas y empresas ricas a condición de que inviertan), y compartir después los frutos de ese crecimiento mediante un mecanismo como el del Estado del bienestar.

14

A los directivos estadounidenses se les paga demasiado

LO QUE TE CUENTAN

Hay gente que cobra mucho más que otra. En Estados Unidos sobre todo, las empresas pagan a sus principales directivos cantidades que a algunos les parecen obscenas, pero es lo que exigen las fuerzas del mercado. Dado que las reservas de talento son limitadas, la única manera de atraer a los mejores es pagar grandes sumas de dinero. Desde el punto de vista de una compañía gigante, que factura miles de millones de dólares, vale la pena, sin la menor duda, pagar unos millones —o decenas de millones— más para conseguir a la persona de mayor talento, puesto que la capacidad de tomar mejores decisiones que sus homólogos de la competencia puede aumentar los beneficios de la empresa en centenares de millones. Por muy injustos que puedan parecer estos niveles de retribución, no hay que tratar de suprimirlos artificialmente, cediendo a la envidia y al rencor. Sería contraproducente.

LO QUE NO TE CUENTAN

A los directivos estadounidenses se les paga demasiado en más de un sentido. Para empezar, cobran demasiado en comparación con sus predecesores. En términos relativos (es decir, como porcentaje de la retribución de un trabajador medio), los directores ejecutivos estadounidenses están cobrando en torno a diez veces más que sus predecesores de los años sesenta, a pesar de que las empresas gestionadas por estos últimos tuvieron mucho más éxito, en términos relativos, que las de la actualidad en Estados Unidos. También cobran demasiado en comparación con sus homólogos de otros países ricos.

En términos absolutos, y en función de la vara de medir que usemos y del país con el que establezcamos la comparación, cobran hasta veinte veces más que sus rivales situados al frente de empresas comparables por tamaño y éxito. Aparte de estar demasiado cotizados, los directivos estadounidenses también están demasiado protegidos, en el sentido de que no se castigan sus malos resultados. Y a pesar de lo que digan muchos, no es algo puramente dictado por las fuerzas del mercado. La clase directiva de Estados Unidos ha adquirido tal poder económico, político e ideológico que ha podido manipular las fuerzas que determinan su salario.

LOS SUELDOS DE LOS EJECUTIVOS Y LA POLÍTICA DE LA ENVIDIA DE CLASE

En Estados Unidos, la retribución media de un director ejecutivo (sueldo, pluses, pensiones y opciones sobre acciones) es entre trescientas y cuatrocientas veces superior a la del trabajador medio (salario y prestaciones). Esto a algunos les disgusta enormemente. Barack Obama, por ejemplo, el presidente del país, ha realizado muchas declaraciones criticando lo que considera un pago excesivo a los ejecutivos.

Los economistas partidarios del libre mercado no le ven ninguna pega a esta disparidad en los salarios. Si los directores ejecutivos cobran trescientas veces más que el trabajador medio, dicen, será porque aportan trescientas veces más valor a la empresa. Si alguien no tiene una productividad que justifique lo mucho que cobra, las fuerzas del mercado no tardarán en provocar su despido (véase el capítulo 3). Quienes ponen el grito en el cielo por el salario de los ejecutivos, como Obama, son populistas que practican la política de la envidia de clase. Según los economistas que abogan por el libre mercado, si las personas menos productivas no aceptan que a la gente hay que pagarle en función de su productividad, el capitalismo no podrá funcionar como es debido.

Casi podríamos aceptar sus argumentos. Bastaría una pequeña concesión: hacer caso omiso de los hechos.

Yo no discuto que haya personas más productivas que otras ni que haya que pagarles más, a veces mucho más (aunque no sea algo de lo que jactarse; véase el capítulo 3). La auténtica cuestión es si está justificado el grado actual de diferencia.

Es difícil formarse una idea clara de lo que cobran los ejecutivos. Para empezar, muchos países no destacan por su transparencia en el tema. Si entendemos la retribución como un todo, sin limitarla al sueldo, tenemos que incluir las opciones sobre acciones. Dado que estas últimas otorgan a su receptor el derecho a comprar un número determinado de acciones de la compañía en el futuro, no tienen un valor exacto en el presente, y es necesario efectuar una estimación de su valor. Según la metodología a la que se recurra, el resultado puede variar mucho.

Teniendo presentes estas salvedades, como ya he dicho antes, la ratio entre la retribución de un director ejecutivo y la de un trabajador medio en Estados Unidos solía moverse en torno al 30-40 a 1 en las décadas de 1960 y 1970. Desde principios de la década de 1980, sin embargo, ha aumentado a gran velocidad, alcanzando el 100 a 1 a principios de la década de 1990 y el 300-400 a 1 en la década de 2000.

Comparémoslo con la evolución de lo que perciben los trabajadores norteamericanos. Según el *think-tank* de centroizquierda Economic Policy Institute (EPI), con sede en Washington, el sueldo medio por hora de los trabajadores estadounidenses en dólares de 2007 (es decir, teniendo en cuenta la inflación) pasó de 18,90 en 1973 a 21,34 en 2006. Ello supone un incremento del 13 por ciento en treinta y tres años, es decir, en torno al 0,4 por ciento de crecimiento anual.^[1] El panorama se ensombrece aún más si no tenemos solo en cuenta los salarios, sino también la retribución general (salarios más prestaciones). Aunque nos limitemos a los períodos de recuperación (ya que en las recesiones baja la retribución de los trabajadores), la remuneración media creció a un ritmo del 0,2 por ciento anual de 1983 a 1989, a uno del 0,1 por ciento anual entre 1992 y 2000, y no creció nada de 2002 a 2007.^[2]

Resumiendo, que desde mediados de la década de 1970 lo que cobran los trabajadores en Estados Unidos prácticamente se ha estancado. Eso no quiere decir que los norteamericanos no hayan experimentado ninguna mejora en su nivel de vida desde los años setenta, por supuesto: ha aumentado la renta familiar frente a la retribución del trabajador individual, pero solo porque cada vez hay más familias en las que trabajan ambos cónyuges.

Si nos creyéramos la lógica de libre mercado, según la cual se paga a la gente en función de lo que aporta, el hecho de que la retribución relativa de los directores ejecutivos haya pasado de representar entre treinta y cuarenta veces la del trabajador medio (que no ha cambiado mucho) a multiplicarla por trescientos o cuatrocientos debe de significar que los directivos

estadounidenses se han vuelto diez veces más productivos que en los sesenta y los setenta. ¿Es verdad?

Puede ser que la calidad media de los directivos estadounidenses haya aumentado a causa de las mejoras en la educación y la formación, pero ¿cabe realmente la posibilidad de que sean diez veces mejores que sus homólogos de hace una generación? Aunque solo retrocediésemos veinte años —el tiempo que llevo dando clases en Cambridge—, dudo sinceramente que los alumnos estadounidenses que tenemos (directivos en potencia) sean entre tres y cuatro veces mejores que cuando empecé a ser profesor, a principios de la década de 1990; y, sin embargo, es lo que debería suceder si el aumento relativo de lo que perciben los directores ejecutivos estadounidenses se debiera tan solo a la mejora de su calidad: durante este período, la retribución media de un director ejecutivo en Estados Unidos pasó de multiplicar por cien la retribución media de un trabajador a multiplicarla por entre trescientos y cuatrocientos.

Una explicación habitual de este vertiginoso aumento de los últimos años en la paga relativa es que ahora las empresas son más grandes y los directores ejecutivos, más decisivos. Según un ejemplo muy conocido, que usó el profesor Robert H. Frank, de la Universidad Cornell, en su leída columna del *New York Times*, si una empresa tiene unos ingresos de mil millones de dólares, unas pocas decisiones tomadas por un director ejecutivo mejor pueden aumentar fácilmente en treinta millones los ingresos de la compañía. [3] ¿Qué son, pues (dice el mensaje implícito), cinco millones de dólares más para el director ejecutivo si ha aportado treinta millones más a la empresa?

El argumento tiene su lógica, pero si la principal explicación de la inflación de lo que cobran los directivos es que las compañías crecen en tamaño, ¿por qué se disparó de modo súbito en los años ochenta si el tamaño de las compañías estadounidenses siempre había crecido?

Por otra parte, habría que aplicar el mismo razonamiento a los trabajadores, al menos hasta cierto punto. Las empresas modernas se basan en complejas divisiones del trabajo y de la cooperación. En ese sentido, la idea de que lo único que importa para el rendimiento de una empresa son las decisiones del director ejecutivo resulta de lo más engañosa (véanse los capítulos 3 y 15). A medida que las empresas aumentan de tamaño, también lo hace el potencial de que los trabajadores las beneficien o las perjudiquen, por lo que adquiere cada vez más importancia contratar a mejores empleados. De no ser así, ¿por qué se molestan las empresas en tener departamentos de recursos humanos?

Es más: si la creciente importancia de las decisiones de los altos directivos es la causa principal de la inflación de sus salarios, ¿cómo es posible que los que están al frente de compañías de envergadura similar en Japón y Europa solo cobren una pequeña parte de lo que reciben los de Estados Unidos? Según el EPI, en 2005 los directores ejecutivos de Suiza y Alemania cobraban, respectivamente, el 64 por ciento y el 55 por ciento de lo que recibían sus homólogos norteamericanos. A los suecos y los neerlandeses solo se les pagaba en torno al 44 y el 40 por ciento de la retribución de los estadounidenses, y a los japoneses un mísero 25 por ciento. La paga media de los directores ejecutivos en trece países ricos, sin incluir Estados Unidos, solo ascendía al 44 por ciento del nivel de estos últimos.^[4]

En realidad, todas estas cifras distan mucho de informar en toda su magnitud de las diferencias internacionales en la remuneración de los directivos, porque no incluyen las opciones sobre acciones, que en Estados Unidos tienden a ser muy superiores. Otros datos del EPI parecen indicar que lo que cobran los directores ejecutivos en Estados Unidos, incluyendo las opciones sobre acciones, podría multiplicar fácilmente por tres o cuatro (cuando no por cinco o seis) lo que cobran sin incluirlas, aunque es difícil conseguir cifras exactas. Es decir, que si incluimos las opciones sobre acciones, la retribución de un director ejecutivo japonés (en la que el componente de opciones sobre acciones, si existe, es pequeño) podría situarse no ya en el 25 por ciento de la de uno de Estados Unidos, sino en el 5 por ciento.

Si los directores ejecutivos estadounidenses valen entre dos y veinte veces más que sus homólogos del extranjero (dos en comparación con los suizos, excluyendo las opciones sobre acciones, y veinte en comparación con los japoneses, incluyéndolas), ¿cómo se explica que las compañías que dirigen hayan salido perdiendo en muchos sectores frente a sus rivales japoneses y europeos?

Se podría aducir que los directores ejecutivos japoneses y europeos pueden trabajar por una retribución absoluta muy inferior a la de los norteamericanos porque en sus países el nivel general de los salarios es más bajo, pero tanto en Japón como en Europa los salarios se encuentran esencialmente al mismo nivel que en Estados Unidos. En los trece países estudiados por el EPI, la retribución media de los trabajadores en 2005 era el 85 por ciento de la de Estados Unidos. Los empleados japoneses cobran el 91 por ciento del salario estadounidense, pero sus directores ejecutivos solo perciben el 25 por ciento de lo que cobran los norteamericanos (excluyendo

las opciones sobre acciones). Los trabajadores suizos y alemanes perciben mayores salarios que los estadounidenses (el 130 y el 106 por ciento de Estados Unidos, respectivamente), pero a sus directores ejecutivos se les paga tan solo el 55 y el 64 por ciento de los salarios norteamericanos (excluyendo también en este caso las opciones sobre acciones, que en Estados Unidos son mucho mayores).^[5]

Desde este punto de vista, los directivos estadounidenses cobran demasiado. Los trabajadores de Estados Unidos solo perciben en torno al 15 por ciento más que sus homólogos de los países competidores. En cambio, los directores ejecutivos estadounidenses cobran como mínimo el doble (en comparación con los directivos suizos, sin contar las opciones sobre acciones), y es posible que hasta veinte veces más (en comparación con los directivos japoneses, contando estas últimas), de lo que se les paga a sus homólogos de países comparables. A pesar de ello, las empresas que dirigen los directores ejecutivos norteamericanos no solo no son mejores que las de la competencia japonesa o europea, sino que a menudo quedan por debajo de ellas.

CARA, GANO YO; CRUZ, PIERDES TÚ

En Estados Unidos (y en Gran Bretaña, cuya ratio salarial director ejecutivo-trabajador es la más alta después de Estados Unidos), las indemnizaciones globales por despido de los altos directivos están en cierto modo trucadas. Aparte de cobrar en exceso, a estos directivos no se les castiga por gestionar mal la empresa. Lo máximo que les puede pasar es que les echen, aunque el despido casi siempre irá acompañado de una sustanciosa indemnización. A veces el director ejecutivo despedido puede llegar a recibir más de lo que estipulaba el contrato. Según los economistas Bebchuk y Fried, «cuando la directora ejecutiva de Mattel, Jill Barad, se vio obligada a dimitir [en 2000], el consejo le condonó un préstamo de 4,2 millones de dólares, le pagó 3,3 millones adicionales en efectivo para los impuestos de la condonación de otro préstamo y permitió que sus opciones no consolidadas se consolidasen automáticamente. Todo ello se añadía a los considerables beneficios a que le daba derecho su contrato, incluida una indemnización de 26,4 millones de dólares y una pensión vitalicia de más de 700.000 dólares anuales».^[6]

¿Es preocupante? Los economistas defensores del libre mercado dirían que en el fondo no. Si algunas compañías son tan tontas como para pagar sin

necesidad a los directores ejecutivos que han dado mal resultado, allá ellas; ya las desbancarán competidores más duros, que no hagan tantas idioteces, y así, aunque existan planes de indemnización mal diseñados, tarde o temprano los eliminará la presión competitiva del mercado.

Parece verosímil. El proceso competitivo elimina las prácticas ineficaces, sean tecnologías textiles obsoletas o planes tendenciosos de indemnización para los directivos. Lo demuestra que las compañías de Estados Unidos y Gran Bretaña se hayan visto superadas por las del extranjero, que en general disponen de mejores incentivos para una buena gestión.

Este proceso, sin embargo, tardará mucho tiempo en eliminar las malas prácticas de remuneración de directivos (que a fin de cuentas llevan existiendo varias décadas). Antes de la quiebra reciente de GM, hacía tres décadas que se sabía que estaba en decadencia, pero nadie hizo nada para que los principales directivos recibieran indemnizaciones globales por despido más acordes con las de sus predecesores de mediados del siglo xx, cuando la empresa dominaba el mundo (véase el capítulo 18).

Aun así, se hace poco para evitar indemnizaciones por despido excesivas y tendenciosas (en el sentido de que prácticamente no castigan la mala gestión), debido al gran poder que han adquirido las clases directivas en Estados Unidos y Gran Bretaña (entre otras cosas por las suculentas nóminas que llevan recibiendo desde hace algunas décadas). Esta clase se ha hecho con el control de los consejos de dirección mediante la práctica de los consejeros compartidos y la manipulación de los datos que se facilitan a los directivos independientes, y a consecuencias de ello pocos consejos cuestionan el nivel y la estructura de la remuneración de los ejecutivos marcadas por el director ejecutivo. Los accionistas, por su parte, están contentos de ver aumentar los dividendos (véase el capítulo 2). Haciendo gala de su fortaleza económica, las clases directivas han adquirido una influencia enorme en la esfera política, incluidos partidos supuestamente de centroizquierda como el Nuevo Laborismo británico y el Partido Demócrata de Estados Unidos. Muchos directores ejecutivos del sector privado acaban al frente de organismos públicos, sobre todo en Estados Unidos, pero lo más importante es que han usado su influencia económica y política para extender la ideología del libre mercado, según la cual si algo existe tiene que ser porque es lo más eficaz.

El poder de esta clase gestora nunca se había demostrado con tanta claridad como después de la crisis financiera de 2008. En otoño de aquel año, cuando los gobiernos estadounidense y británico inyectaron sumas astronómicas de dinero del contribuyente en instituciones financieras que se

encontraban en la cuerda floja, pocos gestores responsables del fracaso de su institución recibieron algún tipo de castigo. Es cierto que un pequeño número de directores ejecutivos se quedaron sin trabajo, pero muy pocos de los que lo conservaron han visto recortado su salario de modo sustancial, y las pretensiones del Congreso estadounidense de poner un tope a lo que cobran los directivos de empresas financieras receptoras de dinero público han chocado con una resistencia enorme y eficaz. El gobierno británico se abstuvo de tomar medidas ante el pago de entre 15 y 20 millones de libras en pensiones (traducido en unos ingresos anuales de unas 700.000 libras) a *sir* Fred Goodwin, despedido de su cargo como jefe del Royal Bank of Scotland (RBS), aunque la intensa publicidad negativa acabó por obligarle a devolver cuatro millones. El hecho de que los contribuyentes británicos y estadounidenses, que se han convertido en accionistas de las instituciones financieras rescatadas, ni siquiera puedan castigar a sus actuales empleados por sus malos resultados ni obligarles a aceptar un plan de indemnizaciones más eficaz, indica hasta qué punto se ha vuelto poderosa la clase gestora en estos dos países.

Los mercados erradican las prácticas ineficaces, pero solo cuando nadie tiene bastante poder para manipularlos; además, aunque las indemnizaciones por despido unilaterales de los directivos acabaran siendo erradicadas, mientras duren supondrán un coste enorme para el resto de la economía. Se hace necesario exprimir constantemente a los trabajadores mediante una presión reductora de los sueldos, una precarización del empleo y una reducción permanente de las plantillas a fin de que los directivos puedan generar bastantes beneficios suplementarios y distribuirlos entre los accionistas para que no protesten contra los elevados sueldos de los ejecutivos (sobre este tema, véase el capítulo 2). La necesidad de aumentar al máximo los dividendos para acallar a los accionistas reduce al mínimo las inversiones, lo cual debilita las capacidades productivas a largo plazo de la empresa. Ello, sumado a la excesiva retribución de los directivos, pone en desventaja a las empresas estadounidenses y británicas ante la competencia internacional, y acaba costándoles el puesto de trabajo a los empleados. Por último, si se fueren las cosas a gran escala, como en la crisis financiera de 2008, se obliga a los contribuyentes a rescatar a las empresas en quiebra, pero los directivos responsables del fracaso quedan prácticamente impunes.

Habiendo adquirido las clases directivas de Estados Unidos, y en menor medida Gran Bretaña, un poder económico, político e ideológico que les permite manipular el mercado y hacer pagar a otros las consecuencias

negativas de sus actos, creer que la retribución de los ejecutivos sea algo cuyos niveles y estructuras óptimas vayan a ser, y deban ser, determinados por el mercado sería engañarse.

15

En los países pobres hay más iniciativa empresarial que en los ricos

LO QUE TE CUENTAN

El espíritu empresarial es la base del dinamismo económico. Si no hay empresarios que busquen nuevas oportunidades de ganar dinero generando nuevos productos y respondiendo a una demanda insatisfecha, no se puede desarrollar la economía. De hecho, uno de los motivos que explican la falta de dinamismo económico en una serie de países que van desde Francia hasta todos los estados del mundo en desarrollo es la falta de iniciativa empresarial. O toda la gente que pulula ociosa en los países pobres cambia de actitud y busca oportunidades para lucrarse, o sus países no se desarrollarán.

LO QUE NO TE CUENTAN

Los habitantes de países pobres necesitan espíritu emprendedor solo para subsistir. Por cada ocioso de un país pobre hay dos o tres niños que lustran zapatos y cuatro o cinco vendedores ambulantes. Si estos países son pobres no es por falta de energía emprendedora individual, sino de tecnologías productivas y organizaciones sociales desarrolladas, sobre todo empresas modernas. Los problemas que se manifiestan cada vez más en torno al microcrédito —préstamos ínfimos a gente sin recursos de países en vías de desarrollo, con el objetivo declarado de ayudarles a que monten un negocio— demuestran las limitaciones de la iniciativa individual. La iniciativa empresarial se ha convertido en una actividad colectiva, sobre todo en el último siglo; por eso la pobreza en organizaciones colectivas se ha erigido en

un obstáculo aún mayor al desarrollo económico, y no las deficiencias individuales en cuanto a espíritu emprendedor.

EL PROBLEMA DE LOS FRANCESES...

Cuentan que el ex presidente de Estados Unidos George W. Bush se quejó de que el problema de los franceses es que en su idioma no existe una palabra equivalente a *entrepreneurship*, término de origen francés. Más allá de su escaso dominio de ese idioma, lo que hizo Bush fue expresar un prejuicio bastante extendido entre los angloamericanos, que ven Francia como un país poco dinámico y de aspecto atrasado, lleno de trabajadores perezosos, granjeros que queman ovejas, intelectuales de izquierdas pretenciosos y funcionarios entrometidos, sin olvidar en ningún caso a los camareros pedantes.

Al margen de lo acertadas que puedan ser o no las ideas de Bush sobre Francia (tema en el que ahondaré más tarde, y sobre el que remito al capítulo 10), la perspectiva en la que se basa su afirmación está muy aceptada: para que una economía tenga éxito hacen falta personas con iniciativa. Esta postura también atribuye la pobreza de los países en vías de desarrollo a la falta de iniciativa empresarial. No hay más que ver la cantidad de hombres que se toman su undécima taza de té en un solo día, dicen los observadores de países ricos; es obvio que, para salir de la pobreza, esos países necesitan más personas con empuje, que se muevan.

Sin embargo, cualquier persona oriunda de un país en vías de desarrollo, o que haya vivido cierto tiempo en él, sabrá que es un hervidero de gente con iniciativa. En las calles de los países pobres te encuentras a hombres, mujeres y niños de todas las edades que venden cualquier cosa imaginable y otras que no te imaginabas que pudieran venderse. En muchos países pobres se puede comprar turno para la sección de visados de la embajada estadounidense (vendido por profesionales de las colas), el servicio de «vigilarte el coche» (es decir, de «no destrozarlo») cuando lo dejas aparcado en la calle, el derecho a montar un puesto callejero de comida en una esquina concreta (vendido acaso por el jefe corrupto de la policía local) o incluso una parcelita donde mendigar (vendida por los matones de la zona). Todo ello es fruto del ingenio humano y del espíritu empresarial.

En cambio, la mayoría de los habitantes de países ricos no se han planteado ni por asomo crear su propia empresa. Suelen trabajar para alguna

compañía (las hay que dan empleo a decenas de miles de personas), cumpliendo actividades muy especializadas y específicas. Aunque algunos sueñen con abrir su propio negocio y «ser sus propios jefes» (o lo digan por decir), pocos llegan a ponerlo en práctica, porque es difícil y arriesgado. De resultas de ello, en los países ricos la mayoría de la gente dedica su vida laboral a hacer realidad la visión emprendedora de otros, no la suya.

Conclusión: en los países en vías de desarrollo la gente tiene mucho más iniciativa empresarial que en los desarrollados. Según un estudio de la OCDE, entre el 30 y el 50 por ciento de la mano de obra no agrícola de la mayoría de los países en vías de desarrollo trabaja por cuenta propia (porcentaje que en la agricultura tiende a ser todavía mayor). En algunos de los países más pobres, la proporción de gente que trabaja a solas por su cuenta puede ser todavía más alta: el 66,9 por ciento en Ghana, el 75,4 por ciento en Bangladesh y nada menos que el 88,7 por ciento en Benín.^[1] En cambio, solo el 12,8 por ciento de la mano de obra no agrícola de los países desarrollados trabaja por cuenta propia. Hay países donde este porcentaje ni siquiera llega a diez: el 6,7 por ciento en Noruega, el 7,5 por ciento en Estados Unidos y el 8,6 por ciento en Francia. (Las quejas de Bush sobre Francia resultan ser el típico ejemplo de la paja en el ojo ajeno). Aun descontando a los granjeros, por lo tanto (que harían subir más aún la proporción), una persona de un país en vías de desarrollo tiene más del doble de posibilidades de ser empresaria que el habitante de un país desarrollado (el 30 por ciento frente al 12,8 por ciento). Si comparamos Bangladesh y Estados Unidos, la diferencia es de diez a uno (el 7,5 por ciento frente al 75,4 por ciento). En el caso más extremo, las posibilidades de que un habitante de Benín sea empresario multiplican por trece las de que lo sea un noruego (el 88,7 por ciento frente al 6,7 por ciento).

Por si fuera poco, ni siquiera quienes tienen un negocio en los países ricos necesitan tanta iniciativa como sus homólogos de países pobres. Los segundos se enfrentan a problemas constantes. Hay cortes de electricidad que desbaratan el calendario de producción. En la aduana no dejan pasar las piezas de repuesto necesarias para arreglar una máquina, y eso que ya llegaban con retraso a causa de los problemas con el permiso para comprar dólares estadounidenses. Los suministros no se entregan cuando toca porque los baches de la carretera han averiado (por enésima vez) el camión de reparto. Encima, los funcionarios de tres al cuarto de la zona se pasan el día tergiversando o inventando el reglamento para obtener sobornos. Hacer frente a estos obstáculos requiere agilidad mental y capacidad de improvisación. Si

un empresario norteamericano medio tuviera que dirigir una pequeña empresa de Maputo o Phnom Penh, no duraría ni una semana.

Parece, pues, que nos hallamos ante un enigma. En comparación con los países ricos, el mundo en desarrollo cuenta con muchas más personas (en términos porcentuales) dedicadas a actividades empresariales. Además, sus dotes de empresario se ven puestas a prueba con mucha más frecuencia y más dureza que las de sus homólogos de los países ricos. ¿Cómo se explica que estos países con más iniciativa sean los más pobres?

GRANDES ESPERANZAS: LLEGA EL MICROCRÉDITO

Como es lógico, esa energía empresarial que tan inagotable parece entre los pobres de países pobres no ha pasado desapercibida; cada vez cunde más la idea de que el motor del desarrollo de esos países debería ser lo que se llama el «sector informal», compuesto por pequeñas empresas que no han sido dadas de alta por el gobierno.

Las penurias de los empresarios del sector informal no se achacan a una falta de visión de futuro y de capacidades, sino a que no pueden conseguir dinero para cumplir sus proyectos. Los bancos convencionales les discriminan, y los prestamistas locales les cobran intereses prohibitivos. Si se les da una pequeña cantidad a crédito (lo que se llama un «microcrédito») a un tipo de interés razonable para que monten un puesto de comida, o se compren un móvil y lo alquilen, o reúnan unas cuantas gallinas y vendan huevos, podrán salir de la pobreza. Si estas pequeñas empresas componen el grueso de la economía del país en desarrollo, sus éxitos generarán un desarrollo económico generalizado.

La invención del microcrédito se suele atribuir a Muhammad Yunus, profesor de economía que lleva siendo el rostro público de este sector desde 1983, cuando creó el Grameen Bank en su país de origen, Bangladesh (aunque ya habían existido tentativas similares). Pese a prestar dinero a los pobres, sobre todo a mujeres, sector considerado tradicionalmente como el de mayor riesgo, el hecho de que pudiera presentar índices de devolución altísimos (del 95 por ciento o más) demostraba que los pobres pueden ser muy atractivos para la banca. A principios de la década de 1990 empezó a llamar la atención el éxito del Grameen Bank y de otros bancos parecidos de países como Bolivia, y se extendió rápidamente la idea del microcrédito (o más en

general de las microfinanzas, que no se limita al crédito, sino que incluye ahorros y seguros).

Parece una receta perfecta. Gracias a los microcréditos, los pobres pueden salir de la pobreza con su propio esfuerzo, ya que reciben los medios económicos necesarios para cumplir su potencial como empresarios. De paso ganan en independencia y autoestima, porque ya no dependen de dádivas del gobierno ni de organismos de ayuda extranjeros para su subsistencia. El microcrédito potencia muy especialmente a las mujeres, ya que les otorga la capacidad de conseguir ingresos y pueden negociar en mejores condiciones con sus cónyuges. En cuanto al gobierno, como ya no tiene que subvencionar a los pobres siente menos presión en su presupuesto. Naturalmente, la riqueza creada en todo este proceso enriquece al conjunto de la economía, no solo a los empresarios del sector informal. Ante este panorama, no es de extrañar que el profesor Yunus esté convencido de que con la ayuda de las microfinanzas podremos crear «un mundo sin pobreza [en el que] el único sitio donde pueda verse sea el museo».

A mediados de la década de 2000, la popularidad de las microfinanzas llegó a su paroxismo. Las Naciones Unidas designaron 2005 como Año Internacional del Microcrédito, con el respaldo de testas coronadas como la reina Rania de Jordania y de famosos como las actrices Natalie Portman y Aishwarya Rai. El ascendiente de las microfinanzas llegó a su apogeo en 2006, con la entrega del Premio Nobel de la Paz al profesor Yunus y su Grameen Bank.

LA GRAN ILUSIÓN

Por desgracia, todo el bombo en torno a las microfinanzas ha sido... pues eso, bombo, y cada vez recibe más críticas, incluso de alguno de sus primeros «sacerdotes»; así, en un artículo reciente escrito en colaboración con David Roodman, Jonathan Morduch, defensor durante mucho tiempo de las microfinanzas, confesó su sorpresa ante el hecho de que «treinta años después de que empezase el movimiento de las microfinanzas disponemos de pocas pruebas sólidas de que mejore de modo perceptible la vida de los clientes».^[2] Los problemas son demasiados para enumerarlos aquí; remito a los interesados al fascinante libro de Milford Bateman *Why Doesn't Microfinance Work?*^[3] Sí expondré a continuación los más relevantes para nuestro análisis.

El sector de las microfinanzas siempre ha presumido de que sus operaciones son rentables sin subvenciones del gobierno ni aportaciones de donantes internacionales, salvo en la fase inicial como mucho, la de echar a andar. Hay quien lo ha presentado como la demostración de que los pobres, si les dejan, saben jugar al mercado tan bien como el que más. Resulta, sin embargo, que sin subvenciones del gobierno ni donantes internacionales las instituciones microfinancieras se ven obligadas a cobrar intereses casi usureros, y los han cobrado. Ha salido a relucir que en sus inicios el Grameen Bank solo podía cobrar intereses razonables a causa de las subvenciones que recibía (con disimulo) del gobierno de Bangladesh y de una serie de donantes internacionales. Cuando no están subvencionadas, las instituciones microfinancieras tienen que cobrar intereses del orden del 40-50 por ciento del préstamo, y en países como México los tipos llegan al 80 o al ciento por ciento. A finales de la década de 1990, cuando recibió presiones para prescindir de subvenciones, el Grameen Bank tuvo que refundarse (en 2001) y empezó a cobrar intereses del 40-50 por ciento.

Con tipos de interés que llegan a alcanzar el ciento por ciento, pocas empresas pueden obtener los beneficios necesarios para devolver los préstamos, y por eso la mayoría de los que conceden las instituciones microfinancieras (hasta el 90 por ciento en algunos casos) se han usado para objetivos de «suavización del consumo»: gente que contrae préstamos para pagar la boda de su hija, o para compensar una caída temporal de sus ingresos debido a la enfermedad de algún miembro ocupado de la familia. En suma, que el grueso de los microcréditos no se usan para estimular las iniciativas empresariales de los pobres (supuestamente su finalidad), sino para financiar el consumo.

Otro aspecto aún más importante es que incluso la pequeña parte de los microcréditos que sí se destina a actividades empresariales, no está sacando a la gente de la pobreza. Al principio parece inexplicable. Los pobres que suscriben un microcrédito saben lo que hacen. A diferencia de sus equivalentes de países ricos, la mayoría han estado al frente de algún tipo de negocio, y el esfuerzo de sobrevivir a la desesperada, el denuedo con que pugnan por salir de la pobreza, han aguzado hasta el límite su perspicacia comercial. Tienen que generar beneficios muy altos, porque tienen que pagar los intereses del mercado. ¿Entonces qué pasa? ¿Por qué toda esta gente (tan motivada, con tantas facultades y tan presionada por el mercado) obtiene resultados tan exigüos en su ingente esfuerzo por mantener a flote sus negocios?

En el momento en que empieza a funcionar en algún sitio una institución microfinanciera, puede que la primera hornada de clientes vea aumentar sus ingresos, y que a veces lo haga de manera drástica. En 1997, por ejemplo, cuando el Grameen Bank se unió a la empresa noruega de telefonía Telenor y concedió microcréditos a varias mujeres para que se comprasen un móvil y lo alquilaran al resto del pueblo, las «señoras del teléfono» consiguieron beneficios nada desdeñables, entre setecientos cincuenta y mil doscientos dólares, en un país cuya renta per cápita se movía sobre los trescientos. Con el paso del tiempo, sin embargo, los negocios financiados por microcréditos se saturan y bajan los ingresos. Volviendo al caso de Grameen y los móviles, en 2005 había tantas señoras del teléfono que sus ingresos se cifraban en setenta dólares al año, a pesar de que la media nacional había aumentado hasta los cuatrocientos cincuenta. Es un problema que recibe el nombre de «falacia de la composición»: que algunas personas tengan éxito en un negocio determinado no significa que pueda tenerlo todo el mundo.

Claro que el problema no existiría si se pudieran crear constantemente nuevas líneas de empresas. ¿Que un negocio se vuelve poco rentable por saturación? Pues se abre otro y ya está. Así, por ejemplo, si el alquiler de teléfonos ya no es tan rentable, se podría mantener el mismo nivel de ingresos fabricándolos, o escribiendo el software de juegos para móviles. El lector, obviamente, ya se habrá dado cuenta de lo absurdas que son estas propuestas: las señoras del teléfono de Bangladesh no cuentan con los medios necesarios para pasarse a la fabricación de teléfonos o al diseño de software. El problema es que el abanico de negocios (sencillos) a los que pueden dedicarse los pobres de los países en vías de desarrollo es limitado, debido a la propia limitación de sus conocimientos, a la poca variedad tecnológica a su alcance y a la cantidad limitada de financiación que pueden movilizar a través de las microfinanzas. Y, así, el granjero croata que se compró otra vaca lechera con un microcrédito sigue vendiendo leche aunque vea desmoronarse el mercado lácteo local a causa de que otros trescientos granjeros vendan más leche, por la sencilla razón de que, con los medios tecnológicos, los conocimientos organizativos y el capital de que dispone, le es imposible convertirse en exportador de mantequilla a Alemania o queso a Gran Bretaña.

YA NO HAY HÉROES

De momento, nuestro análisis indica que los países pobres no lo son por falta de vigor empresarial individual en bruto, sino que, por el contrario, disponen de ella en abundancia. La verdadera causa de que los países ricos sean ricos es su capacidad de vehicular el vigor empresarial individual hacia la iniciativa colectiva.

Nuestra visión de la iniciativa empresarial, muy influida por el folclore capitalista (con personajes como Thomas Edison y Bill Gates) y por los innovadores escritos de Joseph Schumpeter, profesor de economía de origen austríaco que impartió sus clases en Harvard, está demasiado teñida de una perspectiva individualista: la iniciativa empresarial es lo que ponen en práctica esos heroicos individuos cuya visión de futuro y empecinamiento se elevan por encima de los de la media. Por extensión, creemos que cualquier persona puede tener éxito en los negocios solo con que se esfuerce bastante, pero si en algún momento fue cierta esta visión individualista de la empresa, se está volviendo cada vez más obsoleta. Con la evolución del capitalismo, la empresa se ha ido volviendo cada vez más colectiva.

Para empezar, hasta los personajes excepcionales como Edison y Gates llegaron a lo que llegaron gracias al respaldo de una larga serie de instituciones colectivas (véase el capítulo 3): toda la infraestructura científica que les permitió adquirir sus conocimientos y experimentar con ellos; el derecho de sociedades y otras leyes comerciales que les permitieron crear empresas de organización amplia y compleja; el sistema educativo que aportó a los científicos, técnicos, directivos y trabajadores de alta formación puestos al frente de dichas empresas; el sistema financiero que les permitió obtener ingentes sumas de capital cuando quisieron crecer; la legislación sobre patentes y derechos que protegió sus inventos; un mercado de fácil acceso para sus productos, y así un largo etcétera.

Por otra parte, en los países ricos las empresas colaboran mucho más entre sí que sus equivalentes de países pobres, aunque se muevan en sectores parecidos. Por poner un ejemplo, los sectores lácteos de países como Dinamarca, Países Bajos y Alemania no serían lo que son si sus granjeros no se hubieran organizado en cooperativas con la ayuda del Estado y no hubieran invertido de manera conjunta en instalaciones de procesamiento (máquinas desnatadoras, por ejemplo) y en venta al extranjero. En cambio, los sectores lácteos de los países balcánicos, pese a la gran cantidad de microcréditos encauzados hacia ellos, no han logrado desarrollarse porque todos los productores iban a la suya. Por poner otro ejemplo, muchas pequeñas empresas de Italia y Alemania recurren a asociaciones industriales (receptoras

de subvenciones del gobierno) para invertir conjuntamente en I+D y marketing de exportación a niveles a los que no podrían aspirar por separado, mientras que la típica empresa de un país en vías de desarrollo no invierte en esos campos por falta de un mecanismo colectivo equivalente.

Incluso en el ámbito interno de las empresas, la iniciativa en los países ricos se ha vuelto muy colectiva. Actualmente son pocas las que tienen al frente a un visionario carismático como Edison o Gates; predominan los directivos profesionales. De esta tendencia ya era consciente Schumpeter, que escribía a mediados del siglo xx, aunque no le gustase demasiado; observó que el aumento de escala de la tecnología moderna imposibilitaba cada vez más la creación y gestión de una gran empresa por un solo empresario visionario. Schumpeter predijo que la sustitución de los empresarios heroicos por lo que llamaba «tipos ejecutivos» restaría dinamismo al capitalismo y acabaría llevando a su defunción (véase el capítulo 2).

En este aspecto, el tiempo no ha dado la razón a Schumpeter. Durante el último siglo, el empresario heroico se ha ido volviendo paulatinamente una rareza, y el proceso de innovación en productos, procesos y marketing —los elementos clave de la iniciativa empresarial según Schumpeter— ha adquirido rasgos cada vez más «colectivistas». A pesar de ello, la economía mundial ha crecido mucho más deprisa desde la Segunda Guerra Mundial que en el período anterior. En el caso de Japón, las empresas han llegado al extremo de crear mecanismos institucionales para explotar la creatividad de todos los trabajadores, hasta los más humildes de la cadena de montaje. Muchos han atribuido, al menos parcialmente, a esta característica el éxito de las empresas japonesas (véase el capítulo 5).

Si alguna vez la aventura del empresario ha sido puramente individual, hace al menos un siglo que dejó de serlo. Hoy en día, la capacidad colectiva de crear y gestionar organizaciones e instituciones eficaces es mucho más determinante para la prosperidad de un país que el empuje, y aun que el talento, de los individuos que la integran (véase el capítulo 17). Si no rechazamos el mito de los empresarios heroicos e individualistas y no les ayudamos a crear instituciones y organizaciones colectivas, nunca veremos salir de la pobreza de forma sostenible a los países pobres.

16

No somos bastante inteligentes para dejar que todo dependa del mercado

LO QUE TE CUENTAN

A los mercados hay que dejarlos a su aire, porque, en definitiva, sus participantes saben lo que se hacen, siempre que sean racionales. Dado que los individuos (y las empresas, como sumas de individuos que comparten los mismos intereses) actúan en función de lo que más les conviene, y dado que conocen mejor que nadie sus propias circunstancias, cualquier tentativa de restringir su libertad de acción desde fuera, sobre todo por parte del gobierno, producirá inevitablemente resultados inferiores. Está fuera de sitio que un gobierno impida a los agentes del mercado hacer cosas que les resulten provechosas, o que les obligue a hacer cosas que no quieran hacer.

LO QUE NO TE CUENTAN

La gente no sabe necesariamente lo que hace, porque nuestra capacidad de comprensión, incluso de los temas que más nos afectan, es limitada; dicho en jerga, tenemos una «racionalidad limitada». El mundo es muy complejo y nuestra capacidad de respuesta, muy reducida. Por eso es necesario acotar nuestra libertad de elección para reducir la complejidad de los problemas a los que debemos hacer frente, y de hecho solemos acotarla. La regulación gubernamental a menudo funciona, sobre todo en ámbitos complejos como el mercado financiero actual, y no porque el gobierno tenga más conocimientos, sino porque acota las posibilidades y, por lo tanto, la complejidad de los problemas, reduciendo así el peligro de que algo salga mal.

LOS MERCADOS PUEDEN FALLAR, PERO...

Siguiendo el ejemplo de Adam Smith y su idea de la mano invisible, los economistas que abogan por el libre mercado sostienen que lo admirable de este último es que las decisiones de personas (y empresas) aisladas se concilian sin que nadie pretenda hacerlo de manera consciente. Este fenómeno es posible gracias a que los actores económicos son racionales, en el sentido de que conocen mejor que nadie su propia situación y cómo mejorarla. Se reconoce la posibilidad de que haya individuos irracionales y hasta de que un individuo que acostumbra a ser racional actúe alguna vez de modo irracional, pero a largo plazo el mercado erradica los comportamientos irracionales, castigándolos; los inversores que invierten «irracionalmente» en activos demasiado caros, por ejemplo, obtienen una rentabilidad escasa que les obliga a cambiar de conducta o a desaparecer del mapa. Así las cosas, sostienen dichos economistas, la mejor manera de gestionar la economía de mercado es dejar las decisiones en manos de los individuos.

Pocos, claro está, pretenderán que los mercados sean perfectos. Hasta el propio Milton Friedman reconoció que hay casos en que fallan. El típico ejemplo es el de la contaminación: la gente «sobreprduce» contaminación porque no paga sus costes, y por eso lo que a escala individual (o de una sola empresa) son niveles óptimos de contaminación, desde el punto de vista social agravan un nivel sub-óptimo. Sin embargo, los economistas a favor del libre mercado se apresuran a indicar que en realidad los fallos del mercado, pese a ser teóricamente posibles, rara vez ocurren. Es más, alegan: a menudo la mejor manera de resolverlos es introducir más fuerzas de mercado. Según ellos, por ejemplo, para reducir la contaminación habría que crear un mercado, mediante «derechos de emisión» que permitieran vender y comprar el derecho a contaminar en función de las necesidades de la gente, dentro de un máximo socialmente óptimo. Además, los economistas de libre mercado puntualizan que también los gobiernos fallan (véase el capítulo 12). Pueden carecer de la información necesaria para corregir los fallos del mercado, o estar dirigidos por políticos y funcionarios que fomenten sus propios intereses, no los del país (véase el capítulo 5). Todo ello hace que el coste de un fallo del gobierno suela ser mayor que el fallo del mercado que (supuestamente) intenta reparar. Por eso, indican los economistas partidarios del libre mercado, la existencia de fallos del mercado no justifica la intervención del gobierno.

El debate sobre la importancia relativa de los fallos del mercado y los del gobierno sigue al rojo vivo, y no seré yo quien lo zanje en estas páginas. Lo que sí puedo hacer en este capítulo es señalar que el problema del libre mercado no se limita a que las acciones individualmente racionales puedan tener efectos colectivamente irracionales (es decir, un fallo del mercado). El problema es que, para empezar, ni siquiera somos racionales; y si la premisa de la racionalidad no se sostiene, deberemos plantearnos los papeles del mercado y del gobierno de forma muy distinta a como lo hace el marco del fallo del mercado, cuya premisa, a fin de cuentas, también es que somos racionales. Me explicaré.

SI TAN LISTO ERES...

En 1997, Robert Merton y Myron Scholes recibieron el Premio Nobel de Economía por su «nuevo método para establecer el valor de los derivados». Por cierto, no se trata de un verdadero Premio Nobel, sino de un galardón que otorga el banco central sueco «en memoria de Alfred Nobel»; de hecho, hace varios años la familia Nobel amenazó con denegarles el uso del apellido de su antepasado, en vista de que el premio caía casi siempre en manos de economistas de libre mercado a quienes Alfred Nobel no habría visto con buenos ojos; pero bueno, esa es otra historia.

En 1998, la crisis financiera rusa estuvo a punto de hundir Long-Term Capital Management (LTCM), un *hedge fund* de enormes dimensiones; tan grande era, que se previó que su quiebra arrastraría consigo todo lo demás. Si el sistema financiero de Estados Unidos logró evitar un cataclismo, solo fue porque la junta de gobernadores de la Reserva Federal, el banco central del país, forzó a los bancos acreedores (una docena, aproximadamente) a que inyectasen dinero en la compañía y se convirtiesen en accionistas contra su voluntad, lo cual les dio el control de más del 90 por ciento de las acciones. Al final, LTCM quebró en 2000.

Fundada en 1994 por el financiero John Merriwether (antes famoso y hoy de triste fama), LTCM tenía en su consejo de dirección, aunque pareciera mentira, a Merton y Scholes, que no se limitaban a prestar sus nombres a la compañía a cambio de un cheque sustancioso, no: eran socios activos, y la compañía hacía uso de su modelo de valoración de activos.

La debacle de LTCM no amilanó a Scholes, que en 1999 creó otro *hedge fund*, Platinum Grove Asset Management (PGAM). Los nuevos promotores

debieron de considerar que el fallo del modelo de Merton y Scholes en 1998 se había debido únicamente a un hecho sui generis del todo imprevisible, la crisis rusa. ¿Acaso no seguía siendo el mejor modelo de valoración de activos disponible en la historia de la humanidad, con el beneplácito del comité Nobel?

El tiempo, por desgracia, no dio la razón a los inversores de PGAM, que en noviembre de 2008 se fue prácticamente a pique, lo cual impidió por un tiempo retirar las inversiones. Probablemente, el único consuelo de los inversores fuera no ser los únicos a quienes les fallaba un premio Nobel: en enero de 2009 también quebró Trinsum Group, cuyo principal responsable científico era el antiguo socio de Scholes, Merton.

Dice un refrán coreano que hasta un mono se puede caer de un árbol. Todos nos equivocamos, sí, y podemos aceptar como equivocación un solo error (aunque sea tan gigantesco como LTCM), pero cometerlo dos veces es señal de que, en el fondo, la primera vez no fue una equivocación. Merton y Scholes no sabían lo que hacían.

Si dos galardonados con el Premio Nobel de Economía, que encima lo fueron por sus investigaciones sobre la valoración de activos, no saben interpretar el mercado financiero, ¿cómo vamos a dirigir el mundo siguiendo un principio económico cuya premisa es que la gente siempre sabe lo que hace y que, por lo tanto, hay que dejarla a su aire? Como tuvo que admitir Alan Greenspan, ex presidente de la Reserva Federal, en una sesión del Congreso, era «un error [...] suponer que los intereses de las organizaciones, concretamente de los bancos, las conviertan en los que mejor protegen a los accionistas y los fondos propios en las empresas». A la gente solo la protege el interés cuando sabe lo que pasa y qué hacer al respecto.

La crisis financiera de 2008 nos ha dejado muchos ejemplos de personas que supuestamente eran las más listas, pero que no acababan de entender lo que hacían; y no nos referimos a los peces gordos de Hollywood como Steven Spielberg y John Malkovich ni al mítico jugador de béisbol Sandy Koufax, que confiaron su dinero al estafador Bernie Madoff. Todos ellos pertenecen a la élite mundial de sus actividades, pero no tienen por qué entender de finanzas. Nos referimos a los expertos en gestión de fondos, a los grandes banqueros (de algunos de los bancos más grandes del mundo, como el HSBC, británico, y el Santander, español) y a los centros educativos de prestigio mundial (la Universidad de Nueva York y el Bard College, en cuyos claustros figuraban algunos de los economistas más reputados del mundo) que también cayeron en la trampa de Madoff.

Lo peor de todo es que no es una simple cuestión de que te engañe algún estafador como Madoff o Alan Stanford. La incompreensión de los banqueros y de otros supuestos expertos en el tema ha sido generalizada, incluso en las finanzas legítimas. Por lo visto, en el verano de 2008 uno de ellos escandalizó al ministro de Hacienda británico, Alistair Darling, al decirle que «a partir de ahora solo prestaremos dinero cuando entendamos el riesgo que implica».^[1] Otro ejemplo aún más alucinante: cuando solo faltaban seis meses para que quebrase AIG, el gigante estadounidense de los seguros rescatado en el otoño de 2008 por el gobierno de Estados Unidos, su responsable financiero, Joe Cassano, declaró al parecer: «Difícilmente podremos plantearnos, si no es pecando de frivolidad, alguna hipótesis remotamente fundamentada en el ámbito de la razón en la que perdamos un solo dólar en alguna de las operaciones [de cobertura por incumplimiento crediticio, o CDS]». Teniendo en cuenta que la quiebra de AIG no se debió a su actividad en los seguros, sino a su cartera de 441.000 millones de dólares en CDS, es posible que a la mayoría de los lectores no les haga ninguna gracia esa supuesta falta de frivolidad (sobre todo si son contribuyentes norteamericanos y están reparando los destrozos del señor Cassano).

Si ganadores del Nobel de Economía, grandes banqueros, gestores de fondos de inversión, prestigiosas universidades y famosos de entre los más inteligentes han demostrado no entender lo que hacen, ¿cómo vamos a aceptar unas teorías económicas que solo funcionan porque dan por supuesto que la gente es totalmente racional? La conclusión es que no somos bastante listos para dejar el mercado a su aire.

Bueno, ¿y ahora qué? ¿Es concebible regular el mercado si ni siquiera somos bastante listos para dejarlo a su aire? La respuesta es que sí. Y aún iré más lejos: en muchos casos, la regulación es necesaria justamente porque no somos bastantes listos. Voy a explicar por qué.

EL ÚLTIMO HOMBRE DEL RENACIMIENTO

Se puede decir que Herbert Simon, ganador del Premio Nobel de Economía en 1978, fue el último hombre del Renacimiento. De sus inicios en las ciencias sociales pasó al estudio de la administración pública y escribió el gran clásico sobre el tema, *El comportamiento administrativo*. A partir de ahí se interesó por el comportamiento de las organizaciones, la administración de empresas, la economía, la psicología cognitiva y la inteligencia artificial (IA),

publicando de paso algunos artículos sobre física. Si ha habido alguien que entendiese cómo piensan y se organizan las personas, ha sido Simon.

Según él, nuestra racionalidad es «limitada». Simon no creía que fuésemos del todo irracionales, aunque tanto él como otros muchos economistas de la escuela conductista (así como un gran número de psicólogos cognitivos) hayan documentado de manera convincente hasta qué punto es irracional nuestra conducta.^[2] Según Simon, intentamos ser racionales, pero nuestra capacidad de serlo está sujeta a grandes límites. El mundo es demasiado complejo para que nuestra inteligencia limitada lo comprenda a fondo. De resultas de ello, en muchos casos el principal problema al que nos enfrentamos para tomar una decisión acertada no es la falta de información, sino lo limitado de nuestra capacidad para procesarla, como tan bien ejemplifica el hecho de que la llegada de la era de internet, tan celebrada, no dé señales de haber mejorado la calidad de nuestras decisiones, a juzgar por el lío en el que andamos metidos.

El mundo, por decirlo de otro modo, está lleno de incertidumbres; y no uso la palabra solo en el sentido de no saber con exactitud qué pasará en el futuro. A veces se puede calcular razonablemente bien la probabilidad de cualquier eventualidad, pero no se puede predecir el desenlace exacto. Es lo que los economistas llaman «riesgo». De hecho, nuestra capacidad de calcular el riesgo que contienen muchos aspectos de la vida humana (las probabilidades de muerte, enfermedad, incendios, heridas, cosechas malogradas, etc.) es en lo que se basa la propia existencia del sector de los seguros. En muchos otros aspectos de la vida, sin embargo, ni siquiera conocemos todas las eventualidades, por no hablar de sus respectivas probabilidades, como subrayaron a principios del siglo xx el sagaz economista estadounidense Frank Knight y el gran economista británico John Maynard Keynes, entre otros. Ambos señalaron que, con este tipo de incertidumbre, no es posible el tipo de conducta racional en que se basa gran parte de la economía moderna.

Por extraño que pueda parecer, la mejor explicación del concepto de incertidumbre (o de la complejidad del mundo, por decirlo de otra manera) la dio Donald Rumsfeld, secretario de Defensa en el primer gobierno de George W. Bush. En una rueda de prensa sobre la situación en Afganistán en 2002, opinó lo siguiente: «Hay conocimientos conocidos. Hay cosas que sabemos que sabemos. Hay desconocimientos conocidos; es decir, que hay cosas que ahora sabemos que no las sabemos. Pero también hay desconocimientos desconocidos. Hay cosas que no sabemos que desconocemos». Dudo que los

miembros de la Plain English Campaign que premiaron sus declaraciones con el Foot in Mouth de 2003 captasen del todo la importancia de estas palabras para entender la racionalidad humana.

Si el mundo es tan complejo y nuestra capacidad de entenderlo tan limitada, ¿qué hacemos nosotros? La respuesta de Simon fue que restringimos nuestra libertad de elección a fin de reducir la multiplicidad y complejidad de los problemas que debemos resolver.

Podrá sonar a chino, pero bien pensado es lo que hacemos constantemente. Casi todos nos creamos rutinas vitales para no tener que decidir demasiado a menudo. La cantidad óptima de sueño y la composición óptima del desayuno difieren todos los días en función de nuestras condiciones físicas y de lo que nos depara la jornada, pero casi todos nos acostamos a la misma hora, nos despertamos a la misma hora y desayunamos cosas parecidas, al menos en días laborables.

El ejemplo favorito de Simon de que necesitamos reglas para arreglárnoslas con una racionalidad limitada era el ajedrez. Podría parecer bastante simple, porque solo tiene treinta y dos piezas y sesenta y cuatro casillas, pero la verdad es que comporta una cantidad enorme de cálculos. Si fueras uno de esos seres «hiperracionales» (como los llama Simon) que salen en los típicos manuales de economía, está claro lo que harías: imaginar todos los movimientos posibles y calcular sus probabilidades antes de cualquier movimiento. Pero Simon señala que, dado que en una partida media de ajedrez hay en torno a 10^{120} posibilidades (sí, son ciento veinte ceros), este enfoque «racional» exigiría una capacidad mental que no tiene ningún ser humano. De hecho, al estudiar a los maestros del ajedrez, Simon se dio cuenta de que usan reglas generales (heurística) para centrarse en un pequeño número de movimientos posibles, a fin de reducir la cantidad de situaciones que hay que analizar, aunque los movimientos descartados pudieran haber producido mejores resultados.

Si ya es tan complicado el ajedrez, imagínate lo complicadas que serán las cosas en nuestra economía, formada por miles de millones de personas y millones de productos; por eso las empresas funcionan con «rutinas productivas» que simplifican sus opciones y sus vías de búsqueda, del mismo modo que la gente introduce rutinas en su vida cotidiana o en las partidas de ajedrez: creando una serie de estructuras, reglas formales y convenciones para la toma de decisiones que restringen automáticamente el abanico de posibles vías que explorar. Y aunque las que descarten de buenas a primeras pudieran haber sido más rentables, las siguen descartando, porque de lo contrario

podrían ahogarse en un mar de información y no tomar nunca decisiones. En esta misma línea, las sociedades crean reglas informales que restringen adrede la libertad de elección de las personas, para que no tengan que tomar constantemente decisiones nuevas. Se instaure así la convención de hacer cola, con el propósito de que la gente, por ejemplo, no tenga que calcular y recalcular constantemente su posición en una parada de autobús muy concurrida para asegurarse de subir al próximo.

AL GOBIERNO NO LE HACE FALTA SER EL QUE MÁS SABE

«Bueno, vale —pensarás—, pero ¿qué puede aportar la teoría de la racionalidad limitada de Simon al tema de la regulación?».

El argumento con que se han opuesto los economistas partidarios del libre mercado a la regulación gubernamental parece sensato: el gobierno no sabe más que los protagonistas de los actos que regula. El gobierno, por definición, no puede conocer tan bien la situación de alguien como la propia persona o empresa interesada. Siendo así, argumentan, es imposible que los dirigentes puedan mejorar las decisiones que toman los agentes económicos.

Sin embargo, la teoría de Simon nos enseña que muchas regulaciones no funcionan porque el gobierno sepa necesariamente más que los regulados (aunque a veces sea el caso; véase el capítulo 12), sino porque limitan la complejidad de las actividades, lo cual permite que los regulados tomen decisiones más acertadas. Lo demuestra muy bien la crisis financiera mundial de 2008.

Previamente a la crisis, nos vimos superados en nuestra capacidad de tomar decisiones acertadas, por el simple motivo de que se dejó que las cosas evolucionasen hacia una complejidad excesiva a través de la innovación financiera. Se crearon tantos instrumentos financieros complejos que ni los propios expertos los entendían del todo, si no era especializándose en ellos (y ni siquiera así en algunos casos; véase el capítulo 22). Es obvio que los principales responsables de las empresas financieras no tenían una idea muy clara de las actividades de estas últimas. Tampoco las autoridades reguladoras se daban cuenta cabal de la situación. Actualmente, como ya hemos visto, asistimos a un alud de confesiones (a veces voluntarias, otras forzadas) por parte de quienes tomaban las grandes decisiones.

Para evitar que el futuro traiga nuevas crisis financieras de este tipo, tenemos que restringir severamente la libertad de acción en el mercado

financiero. Mientras no entendamos a fondo el mecanismo de un instrumento financiero y sus efectos en el resto del sector financiero (y de la economía en general), hay que prohibirlo, lo cual entrañará prohibir muchos de los complejos derivados financieros cuyos mecanismos y efectos han demostrado ser ininteligibles hasta para los supuestos expertos.

Quizá parezca demasiado radical, pero es lo que hacemos constantemente con otros productos: medicamentos, coches, productos eléctricos y muchos más. Cuando una empresa, por ejemplo, inventa un nuevo fármaco, no puede venderlo enseguida. Los efectos de un medicamento son complejos, como lo es la reacción del cuerpo humano cuando se le administra; de ahí que sea necesario someterlo a pruebas rigurosas hasta estar seguros de que sus efectos beneficiosos superen claramente los efectos secundarios y justifiquen su venta. La propuesta de comprobar la seguridad de un producto financiero antes de poder venderlo no tiene nada de excepcional.

Si no acotamos voluntariamente nuestras decisiones creando reglas restrictivas que simplifiquen el entorno en que debemos movernos, nuestra racionalidad limitada no podrá hacer frente a la complejidad del mundo. No es que necesitemos regulaciones porque el gobierno sepa necesariamente más, sino por el humilde reconocimiento de nuestra limitada capacidad mental.

17

Potenciar la educación no enriquece de por sí a los países

LO QUE TE CUENTAN

Para el desarrollo económico es absolutamente necesaria una mano de obra bien formada. La mejor prueba es el contraste entre el éxito económico de los países de Asia oriental, famosos por sus grandes logros educativos, y el estancamiento de los del África subsahariana, cuyos índices de educación están entre los peores del mundo. Por otra parte, la «economía del conocimiento», en que este último ha pasado a ser la principal fuente de riqueza, ha convertido la educación en clave absoluta de la prosperidad.

LO QUE NO TE CUENTAN

Las pruebas de que con más educación aumente la prosperidad de un país brillan por su ausencia. De hecho, gran parte de los conocimientos adquiridos mediante la educación no tienen importancia para el aumento de la productividad, aunque gracias a ellos las personas puedan tener una vida más plena y autónoma. También es engañosa la idea de que el ascenso de la economía del conocimiento haya aumentado de manera drástica la importancia de la educación. Para empezar, ya es problemática la propia idea de una economía del conocimiento, porque este último siempre ha sido la principal fuente de riqueza. Por otro lado, es posible que en la mayoría de los puestos de trabajo de los países ricos el aumento de la desindustrialización y de la mecanización haya hecho bajar los requisitos en materia de conocimientos. Ni siquiera en lo tocante a la educación superior, cuya importancia dicen que ha aumentado con la economía del conocimiento,

existe una relación sencilla con el crecimiento económico. Para la prosperidad de un país no es tan determinante el nivel educativo de las personas como la capacidad del país para organizarlas en empresas de alta productividad.

EDUCACIÓN, EDUCACIÓN Y MÁS EDUCACIÓN

«Educación, educación y más educación»: así resumió el ex primer ministro británico Tony Blair las tres grandes prioridades de su futuro gobierno durante la campaña de las elecciones de 1997, que llevó al poder a su «Nuevo» Laborismo tras casi dos décadas de travesía del desierto.

Se podrá discutir hasta qué punto tuvo éxito o no la posterior política educativa del Nuevo Laborismo, pero lo que es indiscutible es que el comentario plasmaba a la perfección el excepcional don de Blair de elegir las palabras oportunas para cada momento (bueno, antes de que perdiera el oremus con lo de Irak). Antes de Blair, muchos políticos habían hablado de mejoras en la educación y se habían esforzado en ponerlas en práctica, pero el líder laborista hablaba en un momento en el que todo el mundo, testigo del auge de la economía del conocimiento desde los años ochenta, se convencía de que la educación era la clave de la prosperidad económica. Cada vez existía un mayor consenso en que si la educación ya había sido importante para el éxito económico en la época de las fábricas y de las chimeneas, en la época de la información, en que la principal fuente de riqueza no son los músculos, sino los cerebros, sería el *summum*.

Parece un argumento sin vuelta de hoja: las personas más formadas son más productivas; lo demuestra que cobren sueldos más altos. Por simple lógica matemática, una economía con más personas formadas será más productiva. También lo demuestra el hecho de que en los países más pobres haya menos personas instruidas («capital humano», en la jerga de ciertos economistas). El tiempo medio de escolarización en los países de la OCDE ronda los nueve años, mientras que en los del África subsahariana no llega ni a los tres. También son de sobra conocidos los éxitos educativos de los protagonistas del «milagro» económico de Asia oriental, como Japón, Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur, éxitos que no se manifiestan solo en términos cuantitativos, como las altas tasas de alfabetización o escolarización, sino en la calidad, también muy alta; son los países que mejor parados salen en los tests estandarizados internacionales como el Trends in International Mathematics and Science Study (TIMSS), el estudio internacional de

tendencias en matemáticas y ciencias para alumnos de cuarto a octavo curso, y el Program for International Student Assessment (PISA), el programa internacional de evaluación de estudiantes que mide la capacidad de aplicar conocimientos matemáticos a problemas del mundo real en chicos de quince años. ¿Hay algo más que decir?

QUE ESTUDIEN OTROS

Aunque la importancia de la educación para aumentar la productividad de una economía parezca obvia, en realidad hay muchos datos que ponen en duda esta idea tan extendida.

Empecemos por el caso del milagro asiático, en el que se supone que desempeñó un papel tan esencial el fomento de la educación. En 1960, la tasa de alfabetización de Taiwan solo era del 54 por ciento, mientras que la de Filipinas era del 72 por ciento. Desde entonces, aunque su nivel educativo fuera inferior, Taiwan ha experimentado uno de los mayores crecimientos económicos de la historia de la humanidad, mientras que a Filipinas no es que le haya ido muy bien. En 1960, Filipinas tenía una renta per cápita que casi duplicaba a la de Taiwan (200 dólares frente a 122), pero hoy en día la renta per cápita de Taiwan se sitúa en torno a diez veces la de Filipinas (18.000 dólares frente a 1.800). El mismo año, Corea tenía una tasa de alfabetización del 71 por ciento, comparable a la de Filipinas, pero bastante por debajo del 91 por ciento de Argentina. Pese a esta diferencia considerable de alfabetización, la renta per cápita de Corea era en 1960 poco más de una quinta parte de la de Argentina (82 dólares frente a 378), y hoy la triplica (21.000 dólares frente a unos 7.000).

Obviamente, el crecimiento económico de los países lo determinan muchas más cosas que la educación, pero estos ejemplos cuestionan el extendido mito de que la clave del milagro asiático fue la educación. Al principio de sus milagros económicos, las economías de Asia oriental no presentaban un nivel educativo especialmente alto; en cambio, a países como Filipinas y Argentina no les ha ido nada bien, pese a contar con poblaciones considerablemente más instruidas.

En el extremo opuesto, la experiencia del África subsahariana también indica que invertir más en educación no es garantía de una mejor evolución económica. Entre 1980 y 2004, las tasas de alfabetización subieron muy considerablemente en esta zona, del 40 por ciento al 61 por ciento.^[1] A pesar

de esta subida, lo que hizo la renta per cápita de la región fue bajar un 0,3 por ciento anual durante el mismo período. Si tan importante es la educación para el desarrollo económico, estas cosas no podrían pasar.

La falta de efectos positivos de la educación en el crecimiento no se observa solo en los casos extremos que he elegido (por un lado Asia oriental y por otro el África subsahariana), sino que es un fenómeno más generalizado. En un artículo muy citado de 2004, «Where has all the education gone?», Lant Pritchett, un economista de Harvard que trabajó durante mucho tiempo en el Banco Mundial, analizaba los datos de docenas de países ricos y en desarrollo durante el período 1960-1987 y repasaba en profundidad otros estudios similares con el objetivo de estudiar si la educación influye con claridad absoluta en el crecimiento.^[2] Su conclusión fue que todavía hay muy pocos datos que abonen la idea de que una mayor educación lleve a un mayor crecimiento económico.

MATEMÁTICAS, BIOLOGÍA Y PUESTOS DE TRABAJO

¿Por qué hay tan pocos datos que demuestren una afirmación al parecer tan obvia como la de que con más educación un país debería volverse más rico? Pues, por decirlo simplemente, porque la educación no tiene tanta importancia como creemos a la hora de elevar la productividad.

Para empezar, ni siquiera se puede decir que toda la educación tenga por qué aumentar la productividad. Hay muchas disciplinas sin ningún efecto, ni siquiera indirecto, en la productividad de la mayoría de los trabajadores, como la literatura, la historia, la filosofía y la música (véase el capítulo 3). Desde un punto de vista estrictamente económico, impartir estas asignaturas es una pérdida de tiempo. Si se las enseñamos a nuestros hijos es porque estamos convencidos de que a la larga les permitirá tener una vida más rica y ser buenos ciudadanos, no por otra cosa. Aunque esta justificación del gasto educativo reciba cada vez más críticas en una época en que se supone que todo debe justificar su existencia en función de su contribución al aumento de la productividad, continúa siendo un motivo muy importante (a mi modo de ver, el más importante) para invertir en educación.

Por otro lado, incluso asignaturas como las matemáticas y las ciencias, de supuesta importancia para el incremento de la productividad, no tienen relevancia para la mayoría de los trabajadores; los directivos de la banca de inversión no necesitan saber biología, ni los diseñadores de moda

matemáticas, para ser buenos en lo suyo. Hasta en los puestos de trabajo en los que sí son relevantes estas disciplinas, gran parte de lo que se aprende en el colegio, e incluso en la universidad, carece a menudo de importancia directa para el trabajo práctico. El vínculo entre la física que un empleado de una fábrica de coches aprendió en el colegio y su productividad es bastante débil, por ejemplo. La importancia del aprendizaje y de la formación in situ para muchas profesiones da fe de lo limitada que es la relevancia de la educación escolar para la productividad del trabajador. Por lo tanto, ni siquiera las disciplinas educativas supuestamente orientadas a la productividad son tan relevantes como nos parece para incrementar la productividad.

Los análisis estadísticos de ámbito internacional no han detectado ninguna relación entre el nivel de un país en matemáticas y sus resultados económicos.^[3] Pero voy a dar ejemplos más concretos. En la parte del TIMSS de 2007 sobre matemáticas, los alumnos de cuarto curso de Estados Unidos quedaban por detrás no solo de los de los países de Asia oriental, famosos por dominarlas, sino también de sus homólogos de países como Kazajistán, Letonia, Rusia y Lituania.^[4] Los niños de todas las otras economías europeas ricas incluidas en el test, con las excepciones de Inglaterra y Países Bajos, obtenían peores puntuaciones que los de Estados Unidos.^[5] Los alumnos de octavo de Noruega, el país más rico del mundo (en renta per cápita a tipos de cambio de mercado; véase el capítulo 10), quedaban por detrás no solo de todos los demás países ricos, sino de países mucho más pobres como Lituania, la República Checa, Eslovenia, Armenia y Serbia. (Señalemos como un dato interesante que todos estos países tienen un pasado comunista)^[6]. Los alumnos de octavo de Israel, país famoso por su celo educativo y por sus excepcionales resultados en investigación de alto nivel, quedaban por detrás de Noruega, así como de Bulgaria. En los tests de ciencias se observaban resultados similares.

¿Y LA ECONOMÍA DEL CONOCIMIENTO?

Aunque hasta ahora los efectos de la educación en el crecimiento hayan sido escasos, nos podríamos preguntar si el auge de la economía del conocimiento no habrá provocado un cambio de tendencia. Ahora que las ideas se están convirtiendo en la principal fuente de riqueza, no tendría nada de raro que la

educación empezara a ser mucho más determinante para la prosperidad de un país.

Contra esta hipótesis, lo primero que señalaré es que la economía del conocimiento no tiene nada de nueva; siempre hemos vivido en ella, en el sentido de que los países siempre se han vuelto ricos (o pobres) en función de su dominio (o falta de dominio) del conocimiento. Durante el primer milenio, el país más rico del mundo era China, porque tenía conocimientos técnicos de los que carecían los demás; los más famosos son el papel, los tipos móviles, la pólvora y la brújula. Si en el siglo XIX Gran Bretaña se hizo con la hegemonía mundial fue porque se puso en cabeza en innovación tecnológica. Justo después de la Segunda Guerra Mundial, cuando Alemania quedó en los mismos niveles de pobreza que Perú y México, nadie propuso reclasificarla como país en vías de desarrollo, porque todos sabían que seguía disponiendo de unos conocimientos tecnológicos, organizativos e institucionales que antes de la guerra la habían convertido en una de las potencias industriales más formidables del mundo. En ese sentido, la importancia (o no) de la educación no ha cambiado en el período más reciente.

Por supuesto, las reservas de conocimiento de las que dispone colectivamente la humanidad de nuestros días son mucho mayores que las del pasado, pero eso no quiere decir que todos, o la mayoría, deban estar mejor formados que en otros tiempos. En muchos trabajos, si algo ha hecho la cantidad de conocimientos relacionados con la productividad que necesita un trabajador medio es bajar, sobre todo en los países ricos. Sonará absurdo, pero me explicaré.

Para empezar, con el constante aumento de la productividad industrial, el porcentaje de la mano de obra que ocupa puestos de trabajo poco cualificados, en que no se requiere mucha educación, es más alto que antes: reponer las estanterías de los supermercados, freír hamburguesas en restaurantes de comida rápida, limpiar oficinas... (véanse los capítulos 3 y 9). En la medida en que el porcentaje de ocupados en estas profesiones aumenta, si solo nos interesasen los efectos de la educación sobre la productividad, hasta es posible que pudiéramos arreglárnoslas con una mano de obra menos formada que antes.

Por otra parte, el desarrollo económico incrementa la parte del conocimiento que se incorpora a las máquinas, con lo que sube la productividad a escala mundial, a pesar de que los trabajadores en sí entiendan menos lo que hacen que los del pasado. El ejemplo más llamativo es que hoy en día, en los países ricos, la mayoría de los dependientes ni

siquiera necesiten saber sumar, aptitud de la que no podían prescindir de ningún modo sus equivalentes de otras épocas. Otro ejemplo es el de los herreros de países pobres, que probablemente sepan más de la naturaleza de los metales en relación con la fabricación de herramientas que la mayoría de los empleados de Bosch o Black & Decker. Un último ejemplo: en las pequeñas tiendas de electrónica que tanto abundan en las calles de los países pobres, saben arreglar muchas más cosas que los trabajadores de Samsung o Sony.

La causa, en gran parte, es algo tan simple como que la mecanización es el medio más importante de aumentar la productividad, aunque una influyente escuela de pensamiento marxista sostenga que los capitalistas «descapacitan» adrede a la mano de obra usando las tecnologías de producción más mecanizadas que puedan, aunque no sean las más económicas, a fin de que los trabajadores sean más fáciles de sustituir y, por lo tanto, de controlar.^[7] Con independencia de la causa exacta del proceso de mecanización, el caso es que es posible que las economías tecnológicamente más avanzadas necesiten a personas menos formadas.

LA PARADOJA SUIZA

Se me podrá decir que, aunque el desarrollo económico no requiera necesariamente que el trabajador medio esté más formado, sí necesita a personas más formadas en los niveles altos. A fin de cuentas, como ya he señalado, lo que hace que un país sea más rico que los demás es la capacidad de generar más conocimiento productivo. Se me dirá que, visto así, no es la calidad de las escuelas primarias lo determinante para la prosperidad de un país, sino la de las universidades.

Pero es que la relación entre educación superior y prosperidad no está clara, ni siquiera en esta época cuyo motor supuestamente es el conocimiento. Tomemos un ejemplo sorprendente, el de Suiza. Se trata de uno de los países más ricos e industrializados del mundo (véanse los capítulos 9 y 10), y aun así, por extraño que parezca, presenta el índice de universitarios más bajo del mundo rico (con diferencia): hasta principios de la década de 1990, en torno a un tercio de la media de otros países ricos. En 1996, el índice de universitarios en Suiza seguía sin llegar a la mitad de la media de la OCDE (un 16 por ciento frente a un 34 por ciento).^[8] Desde entonces ha aumentado mucho, y según datos de la Unesco en 2007 era del 47 por ciento, pero sigue

siendo el más bajo del mundo rico, muy inferior al que encontramos en la mayoría de los países de fuerte componente universitario, como Finlandia (94 por ciento), Estados Unidos (82 por ciento) y Dinamarca (80 por ciento). Otro dato interesante es que queda muy por debajo de los índices de muchas economías considerablemente más pobres, como Corea (96 por ciento), Grecia (91 por ciento), Lituania (76 por ciento) y Argentina (68 por ciento).

¿Cómo puede ser que Suiza se haya mantenido en lo más alto de la productividad internacional facilitando mucha menos educación superior, no ya que sus principales competidores, sino que muchas economías bastante más pobres?

Una explicación sería que la calidad de las universidades difiera en función de los países; de ese modo, si las de Corea o de Lituania no fueran tan buenas como las de Suiza, sería posible que este último país fuera el más rico de los tres incluso aunque el porcentaje de suizos con educación universitaria fuera mucho menor que el de coreanos o de lituanos. El argumento, sin embargo, pierde mucho peso al comparar a Suiza con Finlandia o Estados Unidos. No sería serio sostener que las universidades suizas acaso sean tan superiores a las finlandesas o estadounidenses que Suiza se las pueda arreglar con la mitad del índice de universitarios de ambos países.

Una vez más, la principal explicación de la «paradoja suiza» se tiene que buscar en el escaso contenido en productividad de la educación. Sin embargo, en el caso de la educación superior, el componente de no productividad ya no se debe al hecho de impartir conocimientos que ayuden a la gente a realizarse y ser buenos ciudadanos o que les inculquen una identidad nacional, como en la educación primaria y secundaria, sino a lo que los economistas llaman la función de *sorting*, «clasificación».

Por supuesto que la educación superior imparte a sus receptores algunos conocimientos relacionados con la productividad, pero tiene también otra función muy importante, que es la de determinar dónde se sitúa cada persona dentro de la jerarquía de la inserción laboral.^[9] En muchos tipos de trabajo, lo que cuenta es la inteligencia general, la disciplina y la capacidad de organizarse, más que el conocimiento especializado, que en gran medida se puede —y debe— adquirir en el propio trabajo; por eso, aunque lo que aprendas en la universidad al licenciarte en historia o química pueda carecer de pertinencia para tu trabajo de futuro director de una compañía de seguros o de funcionario en el Ministerio de Transportes, el hecho de que poseas un título universitario les dice a tus posibles jefes que probablemente seas más inteligente, disciplinado y organizado que quienes no lo tienen. Vaya, que al

contratarte como licenciado, tu jefe lo hace por estas cualidades generales, no por tus conocimientos especializados, que a menudo no guardan relación con las tareas que desempeñarás.

En los últimos tiempos, el mayor hincapié en los estudios superiores ha creado una dinámica malsana en muchos países de ingresos altos y medios-altos que pueden permitirse ampliar sus universidades (algo a lo que no ha sido inmune Suiza, como indican los datos anteriormente citados). A partir del momento en que el porcentaje de los que estudian en la universidad supera un umbral crítico, no se puede conseguir un trabajo decente sin ir a ella. Pongamos que vaya a la universidad el 50 por ciento de la población: en ese caso, no hacerlo equivale a una declaración implícita de que se está en la mitad inferior de la distribución por capacidades, y eso no es la mejor manera de empezar a buscar trabajo. Así que la gente se apunta a la universidad con plena conciencia de que «perderá el tiempo» estudiando cosas que nunca le harán falta en su trabajo. Como todo el mundo quiere ir a la universidad, aumenta la demanda de estudios superiores, lo cual genera una mayor oferta de plazas universitarias, algo que eleva todavía más el índice de universitarios y, con ello, la presión por ir a la universidad. Con el paso del tiempo se genera un proceso de inflación de títulos; ahora que una licenciatura la tiene «todo el mundo», para destacar es necesario un máster o incluso un doctorado, aunque el contenido en productividad de esos títulos de posgrado pueda ser mínimo en lo que respecta a tus futuros empleos.

Teniendo en cuenta que hasta mediados de la década de 1990 Suiza logró mantener una de las productividades más altas del mundo con un índice de universitarios de entre el 10 y el 15 por ciento, podríamos decir que en el fondo no son necesarios índices muy superiores a esos. Aunque aceptásemos que con el auge de la economía del conocimiento los requisitos de capacitación se han elevado tanto que el índice de más del 40 por ciento de universitarios que tiene Suiza actualmente es lo mínimo (algo que dudo, francamente), seguiríamos concluyendo que al menos la mitad de la educación universitaria en países como Estados Unidos, Corea y Finlandia se «malgasta» en el juego de suma cero del *sorting*. El sistema educativo superior de esos países se ha convertido en una especie de teatro donde algunos deciden levantarse para ver mejor el escenario y obligan a los de detrás a hacer lo mismo. A partir de una cierta cantidad de personas en pie tiene que levantarse todo el mundo, y de resultas de ello nadie ve mejor el escenario que antes, pero todos están más incómodos.

EDUCACIÓN FRENTE A INICIATIVA

Si la educación —no solo la básica, sino la superior—, no es tan determinante para la prosperidad de un país, tendremos que replantearnos muy en serio su papel dentro de nuestra economía.

En el caso de los países ricos, es necesario moderar la obsesión por la educación superior, que ha llevado a una inflación de títulos malsana y al consiguiente exceso de inversión, de dimensiones astronómicas en muchos países. No es que esté en contra de que los países tengan un índice de universitarios muy elevado (hasta del ciento por ciento) por otros motivos, pero que no se engañen pensando que repercutirá significativamente en la productividad.

En el caso de los países en vías de desarrollo se impone un cambio de perspectiva todavía más radical. Bien está que amplíen la educación a fin de preparar a los jóvenes para una vida más plena, pero en lo tocante al aumento de la productividad estos países no pueden detenerse en la educación individual, sino estar más atentos a la creación de instituciones y organizaciones adecuadas para el crecimiento de la productividad.

Lo que diferencia de verdad a los países ricos de los pobres no es tanto lo formados que están los ciudadanos uno por uno, sino lo bien organizados que están en entidades colectivas de alta productividad, ya se trate de gigantes como Boeing o Volkswagen o de compañías más pequeñas pero de prestigio internacional, como las de Suiza e Italia (véase el capítulo 15). Se debe potenciar el desarrollo de este tipo de empresas mediante instituciones que fomenten la inversión y el riesgo, un régimen comercial que proteja y cuide a las empresas de las «industrias nacientes» (véanse los capítulos 7 y 12), un sistema financiero que aporte el «capital paciente» necesario para que haya inversiones a largo plazo beneficiosas para la productividad (véase el capítulo 2), instituciones que den nuevas oportunidades tanto a los capitalistas (una buena legislación que regule las quiebras) como a los trabajadores (un buen Estado del bienestar; véase el capítulo 21), subvenciones y normativas sobre I+D y formación (véanse los capítulos 18 y 19), etcétera.

La educación es valiosa, pero su principal valor no está en el incremento de la productividad, sino en que nos ayude a desarrollar todas nuestras posibilidades y a vivir con más plenitud y autonomía. Si ampliamos la educación pensando que volverá más rica a nuestra economía, nos llevaremos una gran decepción, porque el vínculo entre educación y productividad nacional es más bien tenue y complicado. Debemos moderar nuestro excesivo

entusiasmo por la educación, y prestar mucha más atención (sobre todo en los países en vías de desarrollo) a la creación y mejora de empresas productivas y de instituciones que las apoyen.

18

Lo que es bueno para General Motors no lo es necesariamente para Estados Unidos

LO QUE TE CUENTAN

El sector empresarial es la base del sistema capitalista. Es donde se producen las cosas, se crean los puestos de trabajo y se inventan las nuevas tecnologías. Sin un sector empresarial vibrante no puede haber dinamismo económico. Por eso lo que es bueno para los negocios es bueno para la economía nacional. Los países que dificulten la creación y la gestión de las empresas o que las obliguen a hacer cosas que no quieren, perderán inversiones y puestos de trabajo, y acabarán quedando rezagados, sobre todo en un mundo cada vez más globalizado como el nuestro, en el que la competencia internacional es cada vez mayor. Es necesario que el gobierno dé el grado máximo de libertad a las empresas.

LO QUE NO TE CUENTAN

A pesar de la importancia del sector empresarial, dar el grado máximo de libertad a las empresas puede ser perjudicial no solo para la economía de un país, sino para las propias empresas. En realidad, no todas las regulaciones son malas para los negocios. A veces, los intereses a largo plazo del mundo empresarial aconsejan restringir la libertad de empresas concretas para que no destruyan las reservas comunes de recursos necesarios para todas ellas, como los recursos naturales o la mano de obra. Las regulaciones también pueden ayudar a las empresas obligándolas a hacer cosas que a corto plazo tal vez les resulten costosas, pero que a largo plazo aumentarán su productividad

colectiva, como dar formación a los trabajadores. En última instancia, lo que importa no es la cantidad de las regulaciones, sino su calidad.

DE CÓMO GANÓ DETROIT LA GUERRA

Dicen que la Segunda Guerra Mundial la ganó Detroit. El mayor sacrificio humano corrió a cargo de la Unión Soviética, de acuerdo (se calcula que la Gran Guerra Patriótica, como se llama en Rusia, se llevó más de veinticinco millones de vidas, casi la mitad de las de todo el mundo), pero ni ella, ni por supuesto Gran Bretaña, habrían podido sobrevivir a la ofensiva nazi sin las armas enviadas desde lo que Franklin Roosevelt llamó «el arsenal de la democracia», es decir, Estados Unidos; y la mayoría de esas armas salieron de las fábricas reconvertidas de los fabricantes de coches de Detroit: General Motors (GM), Ford y Chrysler. Por lo tanto, sin el poderío industrial de Estados Unidos, representado por Detroit, los nazis habrían conquistado toda Europa y, como mínimo, la parte occidental de la Unión Soviética.

Claro que la historia nunca es sencilla. El éxito de la Alemania nazi en las primeras fases del conflicto probablemente se explique por la capacidad de su ejército para moverse deprisa, la famosa *Blitzkrieg*, o «guerra relámpago», y lo que posiblemente explique la gran movilidad del ejército alemán sea su alto grado de motorización, con tecnologías cuyo proveedor, en muchos casos, era ni más ni menos que General Motors (a través de su sucursal Opel, comprada en 1929); tanto es así que han empezado a surgir pruebas de que a lo largo de la guerra GM mantuvo vínculos secretos e ilegales con Opel, que no solo construía coches militares, sino también aviones, minas y torpedos. Parece, pues, que GM armó a ambos bandos, y sacó provecho de ello.

Por aquel entonces, GM destacaba entre los propios fabricantes de coches de Detroit, colectivamente llamados los «Tres Grandes». Con Alfred Sloan Jr., que estuvo treinta y cinco años al frente de la compañía (1923-1958), GM superó a Ford a finales de la década de 1920 como primer fabricante de coches del país y se erigió en la gran empresa automovilística estadounidense, que en palabras de Sloan producía «un coche para cada bolsillo y cada necesidad», siguiendo una «escalera del éxito» que empezaba por Chevrolet, seguía por Pontiac, Oldsmobile y Buick, y culminaba en Cadillac.

A finales de la Segunda Guerra Mundial, GM no era solo el mayor fabricante de coches de Estados Unidos, sino que se había convertido en la mayor empresa del país (en cuanto a ingresos); tal era su importancia que en

1953, cuando a Charlie Wilson, antiguo director ejecutivo de General Motors, le preguntaron durante la sesión del Congreso en la que fue nombrado secretario de Defensa si veía algún posible conflicto entre su trayectoria como empresario y sus deberes públicos, contestó que lo que era bueno para Estados Unidos lo era para General Motors y viceversa, respuesta que quedó para la historia.

La lógica en la que descansan sus palabras parece irrefutable. En una economía capitalista, el protagonismo en la creación de riqueza, puestos de trabajo e ingresos fiscales recae en las empresas del sector privado. Si les va bien, le irá bien por extensión a toda la economía; y si la empresa en cuestión es una de las mayores y más dinámicas, como GM en los años cincuenta, su éxito (o fracaso) tendrá efectos aún más considerables en el resto de la economía: empresas proveedoras, trabajadores de estas últimas, productores de bienes que puedan comprar los empleados del gigante (empleados que pueden contarse por cientos de miles), etc. De ahí que los resultados de estas empresas gigantes sean de especial importancia para la prosperidad de la economía nacional.

Por desgracia, dicen los defensores de esta lógica, durante gran parte del siglo XX no se aceptó el razonamiento, a pesar de ser obvio. Se entiende que los regímenes comunistas estuvieran en contra del sector privado, puesto que en definitiva estaban convencidos de que la propiedad privada era la fuente de todos los males del capitalismo, pero entre la Gran Depresión y los años setenta incluso la mayoría de las economías capitalistas miraban con recelo a las empresas privadas.

Según esta versión, las empresas eran vistas como agentes antisociales cuya búsqueda de beneficios era necesario reprimir en aras de otros objetivos supuestamente más elevados, como la justicia, la armonía social, la protección de los débiles y hasta la gloria nacional. A consecuencia de ello se implantaron sistemas de permisos intrincados y engorrosos, creyendo necesario que los gobiernos regulasen lo que hacía cada empresa en interés del conjunto de la sociedad. Hasta hubo países cuyos gobiernos obligaron a determinadas empresas a entrar en determinados sectores en nombre del desarrollo nacional (véanse los capítulos 7 y 12). Se prohibió a las grandes compañías penetrar en los segmentos del mercado dominados por pequeñas granjas, talleres y tiendas, a fin de mantener la forma de vida tradicional y proteger al «ciudadano de a pie» frente a los grandes negocios. Se implantaron regulaciones laborales onerosas en nombre de la protección de

los derechos del trabajador. En muchos países, los derechos del consumidor se ampliaron tanto que las empresas salieron perjudicadas.

Según los analistas favorables al mundo de la empresa, estas regulaciones no solo vulneraron a las grandes compañías, sino que al reducir el tamaño del pastel hicieron que saliera perdiendo todo el mundo. Las regulaciones redujeron el crecimiento de la productividad general, limitando la capacidad de las empresas de experimentar con nuevas formas de hacer negocios y entrar en nuevos ámbitos. Al final, sin embargo, la insensatez de esta lógica antinegocios ya era demasiado flagrante, y por eso a partir de los años setenta se ha acabado aceptando en todo el mundo que lo que es bueno para los negocios lo es para la economía nacional, y se ha adoptado una postura favorable a los negocios. Desde los años noventa, hasta los propios países comunistas han renunciado a sus intentos de asfixiar al sector privado. ¿Hay que darle más vueltas al tema?

GIGANTES CON PIES DE BARRO

Cinco décadas después de las palabras de Wilson, en el verano de 2009, GM quebró. Pese a su conocida aversión a las empresas públicas, el gobierno de Estados Unidos se hizo cargo de la compañía y, tras una profunda reestructuración, la lanzó como nueva entidad. De camino se gastó la astronómica suma de 57.600 millones de dólares del erario público.

Se podrá decir que el rescate fue en bien de los intereses nacionales; dejar caer de golpe a una compañía del tamaño de GM, y con tantas ramificaciones, habría provocado una onda expansiva de enormes efectos negativos en el empleo y la demanda (empezando por la caída de la demanda por parte de los trabajadores en paro de GM, y por la desaparición de la demanda de productos a los proveedores de la propia GM), lo cual habría agravado la crisis financiera que se apoderaba por aquel entonces del país. El gobierno, en nombre de los contribuyentes, se decidió por el menor de los dos males. Se dirá que lo bueno para GM seguía siendo bueno para Estados Unidos, aunque muy bueno, en términos absolutos, no lo fuera.

Pero eso no quiere decir que no haya que preguntarse cómo se llegó a esta situación. Ante la dura competencia de las importaciones de Alemania y Japón, y a partir de los años sesenta de Corea, GM no reaccionó de la manera más natural, pero también más difícil: fabricar mejores coches que la competencia. Lo que hizo fue intentar subsanar el problema por la vía fácil.

Primero acusó a la competencia de *dumping* y otras prácticas ilícitas, y logró que el gobierno de Estados Unidos impusiera cuotas a las importaciones de coches extranjeros, sobre todo japoneses, a la vez que obligaba a abrir los mercados internos de la competencia. En los años noventa, ante la insuficiencia de estas medidas para frenar el declive de la empresa, GM trató de compensar sus carencias en la fabricación de coches potenciando su brazo financiero, General Motors Acceptance Corporation (GMAC). Apartándose de su función tradicional, la financiación de la compra de coches, GMAC se empezó a dedicar a las operaciones financieras por sí mismas: en 2004, por ejemplo, el 80 por ciento de los beneficios de GM procedió de GMAC (véase el capítulo 22).^[1] Pero, en el fondo, ni siquiera eso podía ocultar el problema fundamental: que la empresa no podía fabricar buenos coches a precios competitivos. Hacia la misma época, la compañía intentó saltarse la inversión necesaria en mejoras tecnológicas comprando fabricantes más pequeños de la competencia (como la sueca Saab o la coreana Daewoo), pero ninguno de ellos logró resucitar, ni mucho menos, la antigua superioridad tecnológica de GM. En suma, que durante las últimas cuatro décadas GM lo ha probado todo para frenar su decadencia, todo excepto fabricar mejores coches, porque el mero hecho de intentarlo era... pues demasiada molestia.

Desde el punto de vista de GM, obviamente, todas esas decisiones parecerían las mejores en su momento (a fin de cuentas, le permitieron sobrevivir unas cuantas décadas más con el mínimo esfuerzo), pero no han sido buenas para el resto de Estados Unidos. La enorme factura que les ha caído encima a los contribuyentes con el paquete de rescate es la prueba definitiva, pero en lugar de eso a Estados Unidos le habría ido mejor si GM hubiera sido obligada a invertir en las tecnologías y la maquinaria necesarias para construir mejores coches, en vez de presionar en favor de medidas protectoras, comprar a los peces chicos de la competencia y convertirse en una compañía financiera.

Lo más importante es que todos los actos que han permitido a GM capear las dificultades con el menor esfuerzo han acabado por no ser buenas ni siquiera para la propia compañía, a menos que se la equipare con sus directivos y un grupo fluctuante de accionistas. Los directivos cobraron salarios absurdos por conseguir beneficios más elevados a base de no invertir en el crecimiento de la productividad, a la vez que exprimían a otras «partes interesadas» más débiles: sus empleados, sus proveedores y los empleados de estos últimos. Compraron la aquiescencia de los accionistas brindándoles tal cantidad de dividendos y de recompras de acciones de la propia compañía que

el futuro de la misma empezó a hacer aguas. A los accionistas les daba igual; de hecho, muchos alentaron estas prácticas, porque la mayoría eran titulares de capital flotante, sin gran interés por el futuro a largo plazo de la empresa, ya que podían desinteresarse de ella de la noche a la mañana (véase el capítulo 2).

La historia de GM nos da algunas lecciones saludables sobre los posibles conflictos entre los intereses empresariales y los nacionales: lo que es bueno para las empresas, hasta las más importantes, puede no serlo para el país. También subraya los conflictos que existen entre las partes interesadas que conforman la empresa: lo que es bueno para algunas, como los directivos y los accionistas a corto plazo, puede no serlo para otras, como los trabajadores y los proveedores. En última instancia, también nos enseña que lo que es bueno a corto plazo para una empresa ni siquiera lo es siempre a largo plazo: lo que hoy es bueno para GM puede no serlo mañana.

Algunos lectores, hasta los que ya estaban convencidos de mi razonamiento, pueden haberse quedado con la duda de si Estados Unidos no será la excepción que confirma la regla. Estados Unidos tendrá un problema de falta de regulación, pero ¿en la mayoría de los otros países el problema no es que hay demasiada?

299 PERMISOS

A principios de la década de 1990, la revista económica en inglés *Far Eastern Economic Review*, de Hong Kong, publicó un número especial sobre Corea del Sur. Uno de los artículos se mostraba perplejo por que el país llevara tres décadas creciendo a más del 6 por ciento anual en términos per cápita y, al mismo tiempo, se necesitasen hasta doscientos noventa y nueve permisos de hasta ciento noventa y nueve organismos para abrir una fábrica. ¿Cómo era posible? ¿Cómo podía crecer tan deprisa un país con un régimen regulador tan asfixiante?

Antes de intentar resolver el enigma, debo señalar que la Corea del Sur previa a los años noventa no es el único país donde las normativas engorrosas han coexistido con el ímpetu económico. En la época de sus respectivos «milagros», entre los años cincuenta y los ochenta, Japón y Taiwan presentaban situaciones parecidas. También la economía china ha estado sujeta a una regulación similar en sus últimas tres décadas de crecimiento rápido; tres décadas en las que, por el contrario, muchos países en vías de

desarrollo de Latinoamérica y el África subsahariana han desregulado sus economías con la esperanza de que estimulara su actividad empresarial y acelerase el crecimiento. Lo curioso es que a partir de los años ochenta han crecido mucho más despacio que en los sesenta y los setenta, época en la que supuestamente se veían frenadas por el exceso de regulación (véanse los capítulos 7 y 11).

La primera explicación del enigma es que, por muy extraño que pueda parecerles a la mayoría de las personas sin experiencia en los negocios, si al final del proceso hay bastante dinero que ganar, los empresarios tramitan los doscientos noventa y nueve permisos (saltándose alguno que otro, si es posible, mediante sobornos); de ahí que en un país que crezca deprisa y donde surjan constantemente buenas oportunidades de negocio, ni siquiera el incordio de obtener doscientos noventa y nueve permisos disuada a los empresarios de abrir una nueva línea de negocio. En cambio, si al final del proceso hay poco dinero que ganar, hasta veintinueve permisos pueden parecer demasiada molestia.

Lo más importante es que el motivo de que algunos países con un sector empresarial muy regulado hayan obtenido buenos resultados económicos, es que muchas regulaciones son buenas para los negocios.

A veces las regulaciones ayudan a los negocios limitando la capacidad de las empresas de embarcarse en actividades que a corto plazo rinden más, pero que acaban destruyendo el recurso común que necesitan todas. Regular la intensidad de la piscicultura, por ejemplo, podrá reducir los beneficios de cada granja, pero ayuda al sector piscícola en su conjunto manteniendo la calidad del agua que deben usar todas ellas. Otro ejemplo: a título individual, las empresas podrían beneficiarse de emplear a niños y bajarles el sueldo, pero un uso extendido del trabajo infantil haría bajar a largo plazo la calidad de la mano de obra, porque frenaría el desarrollo físico y mental de los niños. En ese caso, la regulación del trabajo infantil beneficiaría a largo plazo a todo el sector empresarial. Y un ejemplo más: los bancos, tomados uno por uno, podrían beneficiarse de préstamos más agresivos, pero, si todos hacen lo mismo, al final podrían salir perdiendo, ya que esta manera de prestar dinero puede aumentar los riesgos de derrumbe sistémico, como hemos visto en la crisis financiera global de 2008. Por lo tanto, restringir lo que pueden hacer los bancos puede llegar a beneficiarlos a largo plazo, aunque no les reporte beneficios inmediatos (véase el capítulo 22).

No se trata solo de que la regulación pueda ayudar a las empresas impidiendo que socaven la base de su sostenibilidad a largo plazo, sino que a

veces las regulaciones pueden ayudar a las empresas obligándolas a hacer cosas que, aunque a ellas no les convengan, aumentan la productividad colectiva a largo plazo. En muchos casos, por ejemplo, las empresas no invierten bastante en formación de los trabajadores. La razón es que temen que se los roben otras empresas, aprovechándose de sus esfuerzos formativos. En una situación así, el hecho de que el gobierno imponga el requisito de que todas las empresas formen a sus empleados podría aumentar la calidad de la mano de obra, de lo cual, en último término, se beneficiarían todas. Situémonos, para otro ejemplo, en un país en desarrollo que necesita importar tecnología del extranjero: el gobierno puede contribuir a que la productividad de las empresas aumente a largo plazo prohibiendo la importación de tecnologías extranjeras demasiado obsoletas, que aunque permitieran a los importadores debilitar a corto plazo a la competencia, acabarían condenándolos a un callejón tecnológico sin salida.

Al describir la restricción de la libertad de empresa por parte del gobierno en favor de los intereses colectivos de la clase capitalista, Karl Marx dijo que las autoridades actuaban como «el comité ejecutivo de la burguesía», pero no hace falta ser marxista para darse cuenta de que las regulaciones que limitan la libertad individual de las empresas pueden fomentar los intereses colectivos de todo el sector empresarial, por no decir del país en su conjunto. Lo diré de otro modo: hay muchas regulaciones que, más que antiempresa, son proempresa. Muchas normas ayudan a proteger los recursos comunes que comparten todas las empresas, mientras que otras ayudan al tejido empresarial obligando a las empresas a hacer cosas que a largo plazo aumentan su productividad colectiva. Si no lo reconocemos, no nos daremos cuenta de que lo importante no es la cantidad absoluta de regulaciones, sino sus objetivos y sus contenidos.

19

A pesar de la caída del comunismo, aún vivimos en economías planificadas

LO QUE TE CUENTAN

La caída del comunismo fue una demostración inapelable de los límites de la planificación económica. En las economías modernas y complejas no es posible ni deseable la planificación. Las únicas decisiones en las que puede sustentarse una economía moderna y compleja son las que se toman descentralizadamente a través de los mecanismos del mercado, basados en que las personas y las empresas siempre estén atentas a cualquier oportunidad rentable. Va siendo hora de quitarnos de encima la falsa idea de que en este mundo tan complejo y cambiante podamos planificarlo todo. Cuanto menos planificación haya, mejor.

LO QUE NO TE CUENTAN

Las economías capitalistas están en gran medida planificadas. Los gobiernos de las economías capitalistas también practican la planificación, aunque no a tan gran escala como la planificación central comunista. Todos financian una parte significativa de las inversiones en I+D e infraestructuras. La mayoría de ellos planifican una porción considerable de la economía mediante la programación de las actividades de las empresas públicas. Muchos gobiernos capitalistas planifican la forma futura de determinados sectores de la economía a través de una política sectorial, o incluso la de la economía nacional a través de la planificación indicativa; pero lo más importante es que las economías capitalistas modernas se componen de empresas grandes y jerarquizadas que planifican con gran detalle sus actividades, cruzando

incluso las fronteras nacionales. En consecuencia, la cuestión no es si planificar o no, sino acertar en lo que se planifica y en el grado de planificación.

ALTO VOLTA CON MISILES

En los años setenta, muchos diplomáticos occidentales llamaban a la Unión Soviética «Alto Volta con misiles». ¡Qué insulto! Insulto para Alto Volta (país rebautizado en 1984 como Burkina Faso), porque lo presentaban como el país pobre por excelencia, cuando ni siquiera estaba cerca de los máximos índices de pobreza en el mundo. Aun así, la expresión condensaba en pocas letras lo malo de la economía soviética.

En un país capaz de enviar seres humanos al espacio, la gente hacía cola para comprar alimentos tan básicos como el pan y el azúcar. Un país sin problemas para fabricar como churros misiles balísticos y submarinos nucleares no podía fabricar un televisor decente. Dicen que en los años ochenta la segunda causa de incendios en Moscú eran las explosiones de televisores, aunque parezca mentira. Los principales científicos rusos eran tan inventivos como sus homólogos de los países capitalistas, pero el resto del país no parecía capaz de rayar a la misma altura en otros ámbitos. ¿Qué pasaba?

En su camino hacia la visión comunista de una sociedad sin clases, basada en la propiedad colectiva de los «medios de producción» (es decir, las máquinas, las factorías, las carreteras, etc.), la Unión Soviética y sus aliados aspiraban al pleno empleo y a un alto grado de igualdad. Como no se le permitía a nadie poseer ningún medio de producción, prácticamente todas las empresas estaban dirigidas por gestores profesionales (salvo excepciones anecdóticas, como los restaurantes pequeños y las peluquerías), lo cual impedía la aparición de empresarios visionarios como Henry Ford o Bill Gates. El compromiso político con la igualdad establecía un límite muy claro a lo que podía ganar un directivo de empresa y al éxito que podía obtener; de ahí la falta de estímulos para convertir la tecnología avanzada que el sistema era claramente capaz de producir en productos que los consumidores quisieran realmente. La política de pleno empleo a toda costa impedía a los directivos usar la máxima amenaza (el despido) para disciplinar a sus trabajadores, lo cual contribuyó a la displicencia laboral y al absentismo. En

la época en que intentaba reformar la economía soviética, Gorbachov hablaba mucho del problema de la disciplina laboral.

Claro que eso no quiere decir que en los países comunistas nadie estuviera motivado para trabajar mucho o dirigir bien una empresa; ni siquiera en las economías capitalistas lo hacemos todo por dinero (véase el capítulo 5), pero los países comunistas apelaron más a las facetas menos egoístas de la condición humana, y tuvieron cierto éxito. En los primeros tiempos del comunismo, sobre todo, había mucho idealismo en torno a la construcción de una nueva sociedad. En la Unión Soviética se produjo también un gran auge patriótico durante la Segunda Guerra Mundial y en la inmediata posguerra. En todos los países comunistas había muchos gestores entregados y trabajadores que hacían bien las cosas por profesionalidad y autoestima. Por otra parte, en los años sesenta el igualitarismo ideal del primer comunismo dejó paso al realismo y pasaron a ser norma los salarios ligados al rendimiento, lo cual mitigó (sin eliminarlo ni de lejos) el problema de los estímulos.

A pesar de todo, el sistema seguía sin funcionar bien, a causa de la ineficacia del sistema comunista de planificación central, que en principio tenía que ser una alternativa más eficiente al sistema de mercado.

La justificación comunista de la planificación central tenía algunos fundamentos sólidos. Según Karl Marx y sus seguidores, el problema fundamental del capitalismo era la contradicción entre la naturaleza social del proceso de producción y la naturaleza privada de la propiedad de los medios de producción. Con el desarrollo económico —o el de las fuerzas productivas, en la jerga marxista— se acentúa la división del trabajo entre empresas, de resultas de lo cual estas se vuelven cada vez más dependientes entre sí, es decir, que se intensifica el componente social del proceso productivo. Según los marxistas, sin embargo, a pesar de la interdependencia cada vez más pronunciada entre las empresas, su propiedad sigue firmemente en distintas manos privadas, y así es imposible coordinar las acciones de esas empresas interdependientes. Los cambios de precio garantizan cierta coordinación *ex post* de las decisiones empresariales, por supuesto, pero solo hasta cierto punto, y el desequilibrio entre la oferta y la demanda generado por esos «fallos de coordinación» (en términos no marxistas) se acumula hasta dar pie a crisis económicas periódicas. Durante una crisis económica, según este análisis, se dilapidan muchos recursos valiosos; se tiran grandes cantidades de productos no vendidos, se desechan máquinas que producían cosas que ya no quiere nadie y, a causa de la falta de demanda, se prescinde de trabajadores capaces de trabajar y con ganas de hacerlo. Los marxistas predijeron que, con

el desarrollo del capitalismo, esta contradicción sistémica se acentuaría, y que a consecuencia de ello las crisis económicas se irían volviendo más violentas, hasta que todo el sistema se viniera abajo.

Con la planificación central, en cambio, según los marxistas, todos los medios de producción pertenecen al conjunto de la sociedad, por lo que las actividades de las unidades de producción interdependientes se pueden coordinar *ex ante* mediante un plan unificado. Dado que cualquier posible fallo de coordinación se resuelve antes de que se produzca, la economía no tiene que sufrir crisis periódicas para equilibrar la oferta y la demanda. Con la planificación central, la economía solo producirá exactamente lo necesario. En ningún momento habrá recursos desaprovechados, porque no habrá crisis económicas. Por eso se decía que el sistema de planificación central gestionaría con mucha más eficacia la economía que el de mercado.

Al menos esa era la teoría. En la práctica, desgraciadamente, la planificación central no funcionó muy bien. El principal problema era la complejidad. Los marxistas acertaron al pensar que el desarrollo de las fuerzas productivas hace más necesario planificar centralmente, porque acentúa la interdependencia entre distintos segmentos de capital, pero de lo que no se dieron cuenta fue de que también hace que la economía sea más compleja, con lo que se vuelve más difícil planificar centralmente.

La planificación central funcionó cuando los objetivos eran relativamente simples y claros, como se aprecia en el éxito de la primera industrialización soviética, cuya principal tarea era producir un número relativamente pequeño de productos clave en grandes cantidades (acero, tractores, trigo, patatas, etc.). Sin embargo, al desarrollarse la economía, la planificación central se volvió cada vez más difícil, con un número creciente de productos distintos (reales y potenciales). Como es lógico, el desarrollo de la economía también aumentó la capacidad de planificación, gracias a mejoras en las capacidades de gestión, a las técnicas matemáticas de planificación y a los ordenadores, pero ese aumento no bastó para resolver el de la complejidad de la economía.

Una solución obvia era limitar la variedad de los productos, pero ello generaba una insatisfacción enorme en los consumidores y, además, la economía seguía siendo demasiado compleja para planificarla, incluso con una variedad reducida. Se produjeron muchos artículos que no quería nadie y que quedaron sin vender, a la vez que escaseaban otros, con las ubicuas colas resultantes. En los años ochenta, cuando el comunismo empezó a deshacerse, el hecho de que el sistema fuera cada vez más incapaz de cumplir sus

promesas se veía ya con tal cinismo que circulaba el chiste de que en los países comunistas «nosotros fingimos trabajar y ellos fingen pagarnos».

Nada tiene de extraño que tras la caída del muro de Berlín, con la expulsión del poder de los partidos comunistas en todo el bloque soviético, la planificación central cayera en desuso. Hasta países como China y Vietnam, que en principio siguen siendo comunistas, la han abandonado gradualmente, aunque sus estados conserven un alto grado de control sobre la economía. Vaya, que ahora vivimos todos en economías de mercado (bueno, menos los habitantes de Corea del Norte o Cuba). Ya no hay planificación. ¿Seguro?

HAY PLANIFICACIONES Y PLANIFICACIONES

El hecho de que a efectos prácticos haya desaparecido el comunismo no significa que haya dejado de existir la planificación. También los gobiernos de los países capitalistas planifican, aunque no sea de forma tan global como las autoridades de los antiguos países comunistas, con su planificación central.

Incluso en una economía capitalista existen situaciones (como las guerras, por ejemplo) en que es más eficaz la planificación central. Durante la Segunda Guerra Mundial, sin ir más lejos, todas las economías de los principales países capitalistas beligerantes (Estados Unidos, Gran Bretaña y Alemania) tenían planificación central en todo menos en el nombre.

Pero lo más importante es que muchos países capitalistas han recurrido con éxito a lo que se conoce como «planificación indicativa». Se trata de un tipo de planificación en que el gobierno de un país capitalista establece una serie de objetivos generales sobre variables económicas clave (como invertir en sectores estratégicos, desarrollar la infraestructura, potenciar las exportaciones...), y para alcanzarlos no se enfrenta al sector privado, sino que colabora con él. A diferencia de la planificación central, no se trata de objetivos legalmente vinculantes (de ahí el adjetivo «indicativa»), pero el gobierno hace todo lo posible por cumplirlos movilizándolo una serie de zanahorias (como las subvenciones o la concesión de derechos de monopolio) y de palos (como la legislación o la influencia de los bancos públicos) que tiene a su disposición.

En los años cincuenta y sesenta, Francia fomentó con gran éxito las inversiones y la innovación tecnológica mediante la planificación indicativa, y gracias a ello adelantó a la economía británica como segunda potencia

industrial europea. También otros países europeos, como Finlandia, Noruega y Austria, usaron con éxito la planificación indicativa para mejorar sus economías entre los años cincuenta y setenta. Las economías del milagro asiático (Japón, Corea y Taiwan) también usaron la planificación indicativa entre los años cincuenta y ochenta. No estoy diciendo que todos los ejercicios de planificación indicativa hayan tenido éxito; no ha sido el caso de la India, por ejemplo, pero los de Europa y Asia oriental demuestran que ciertas formas de planificación no son incompatibles con el capitalismo y que hasta pueden fomentar con gran acierto el desarrollo capitalista.

Por otra parte, aunque no planifiquen de manera explícita el conjunto de la economía (ni siquiera de forma indicativa), los gobiernos de la mayoría de las economías capitalistas elaboran y ponen en marcha planes para determinadas actividades clave, que pueden tener repercusiones en toda la economía (véase el capítulo 12).

La mayoría de los gobiernos capitalistas planifican y modelan el futuro de algunos sectores clave mediante lo que se llama «política industrial sectorial». Todos los países de Europa y Asia oriental que han practicado la planificación indicativa han recurrido también a la política industrial sectorial activa. Hasta países que nunca han practicado la planificación indicativa, como Suecia y Alemania, sí han practicado la política industrial sectorial.

En la mayoría de los países capitalistas, el gobierno es dueño (y a menudo también gestor) de una porción considerable de la economía nacional, a través de empresas públicas. Estas últimas se encuentran con frecuencia en los sectores clave de las infraestructuras (como los ferrocarriles, las carreteras, los puertos y los aeropuertos) o de los servicios esenciales (como el agua, la electricidad y el servicio de correos), pero también existen en la industria manufacturera o en las finanzas. (En el capítulo de mi libro *Bad Samaritans* «Man Exploits Man» se pueden encontrar más casos de empresas públicas). El porcentaje de estas empresas en la producción nacional puede superar el 20 por ciento, como en el caso de Singapur, o no pasar del 1 por ciento, como en Estados Unidos, pero la media internacional se sitúa en torno al 10 por ciento. Dado que el gobierno planifica las actividades de las empresas de las que el Estado es titular, una parte considerable de la economía capitalista media está planificada de manera directa. Si tenemos en cuenta que las empresas públicas acostumbran a concentrarse en sectores con repercusiones desmesuradas en el resto de la economía, el efecto indirecto de la planificación a través de dichas empresas todavía es mayor de lo que da a entender la proporción del producto nacional que aportan.

En todas las economías capitalistas, además, el gobierno planifica el futuro tecnológico del país subvencionando un porcentaje muy alto (20-50 por ciento) de la investigación y el desarrollo. A este respecto (dato interesante), la estadounidense es una de las economías capitalistas más planificadas. Entre los años cincuenta y ochenta, el porcentaje de las subvenciones del gobierno en la I+D total de un mercado supuestamente libre como el estadounidense representaba entre el 47 y el 65 por ciento según el año, frente a menos del 40 por ciento en varios países europeos (como Bélgica, Finlandia, Alemania y Suecia).^[1] Desde los años noventa se ha reducido la ratio, a causa de la disminución de las subvenciones a la I+D militar tras el final de la guerra fría, pero aun así la participación del gobierno en la I+D de Estados Unidos sigue siendo mayor que en muchas otras economías capitalistas. Llama la atención que la mayoría de los sectores en que Estados Unidos es internacionalmente puntero sean los que han recibido grandes subvenciones a la I+D a través de programas militares (ordenadores, semiconductores y aeronaves, por ejemplo) y proyectos sanitarios (medicamentos y biotecnología, por ejemplo).

Desde los años ochenta, como era de prever, el grado de planificación del gobierno ha declinado en la mayoría de las economías capitalistas, entre otras cosas por el auge de la ideología de libre mercado durante este período. En la mayoría de los países se ha ido retirando paulatinamente la planificación indicativa, incluso en aquellos donde había tenido éxito. En muchos países (aunque no en todos), la privatización ha repercutido en el descenso del porcentaje de las empresas públicas en el producto nacional y en la inversión. También el porcentaje de las subvenciones del gobierno en el total de las de I+D se ha reducido prácticamente en todos los países capitalistas, pero yo diría que, a pesar del relativo declive de la planificación gubernamental en los últimos tiempos, mantiene un peso considerable en las economías capitalistas y va a más. ¿Por qué lo digo?

PLANIFICAR O NO PLANIFICAR, HE AHÍ LA CUESTIÓN

Pongamos que a una empresa llega un nuevo director ejecutivo y dice: «Yo creo mucho en las fuerzas del mercado. En este mundo que cambia tan deprisa no deberíamos tener una estrategia fija, sino mantener la mayor flexibilidad posible. Por lo tanto, a partir de ahora en esta empresa todo el mundo se guiará por los precios cambiantes del mercado, y no por un plan

rígido». ¿Qué crees que pasaría? ¿Verían los empleados en este nuevo jefe a un líder con una visión digna del siglo XXI? ¿Aplaudirían los accionistas su enfoque favorable al mercado y le recompensarían con un aumento de sueldo?

No duraría ni una semana. Le acusarían de falta de liderazgo, de carecer del «factor visión» (como dijo una vez George Bush padre). Señalarían que el más alto responsable de una empresa debe estar dispuesto a moldear el futuro de esta última, sin dejar las cosas a su aire. Dirían que seguir a ciegas las señales del mercado no es manera de llevar una empresa.

La gente esperaría que un nuevo director ejecutivo dijera algo así como: «Así es como está actualmente nuestra empresa y así es como quiero que esté dentro de diez años. Para eso tendremos que desarrollar los nuevos sectores A, B y C, e ir reduciendo D y E. Venderemos nuestra filial del sector D. Cerraremos nuestra filial nacional del sector E, pero puede que desplazemos una parte de la producción a China. Para desarrollar nuestra filial del sector A, tendremos que financiarla con los beneficios de los negocios ya existentes. Para tener presencia en el sector B, tendremos que sellar una alianza estratégica con la compañía Kaisha de Japón, lo cual puede implicar venderle suministros por debajo del precio de mercado. Para ampliar nuestro negocio en el sector C, tendremos que aumentar durante cinco años nuestra inversión en I+D. Todo eso puede repercutir en que el conjunto de la compañía presente pérdidas en el futuro inmediato. Si es así, que las tenga, porque es el precio que debemos pagar para tener un futuro mejor». De un director ejecutivo, en definitiva, se espera que sea «un hombre (o una mujer) con un plan».

Las empresas planifican sus actividades, y a menudo lo hacen hasta el último detalle; tanto es así que fue de ahí de donde Marx sacó la idea de planificar centralmente toda la economía. De hecho, cuando él hablaba de planificar, ningún gobierno real practicaba la planificación. Entonces solo planificaban las empresas. Lo que predijo Marx fue que el enfoque «racional» y planificador de las empresas capitalistas acabaría demostrando su superioridad respecto a la anarquía despilfarradora del mercado, y que se acabaría extendiendo al conjunto de la economía. Es verdad que criticó la planificación dentro de la empresa como un despotismo de los capitalistas, pero estaba convencido de que, una vez abolida la propiedad privada y eliminados los capitalistas, se podrían aislar los elementos racionales de aquel despotismo y utilizarlos para el bien social.

Con el desarrollo del capitalismo, cada vez son más los ámbitos de la economía dominados por grandes empresas, lo cual significa que la

proporción de la economía capitalista sujeta a la planificación lo que ha hecho, en realidad, es aumentar. Un ejemplo concreto: hoy en día, en función de las estimaciones, entre un tercio y la mitad del comercio internacional consiste en transferencias entre distintas unidades de una sola compañía transnacional.

Herbert Simon, el premio Nobel de Economía de 1978 y pionero en el estudio de las organizaciones empresariales (véase el capítulo 16), lo expuso sucintamente en su artículo de 1991 «Organizations and Markets», uno de los últimos que escribió. Si llegara a la Tierra un marciano sin prejuicios, cavilaba Simon, y observase nuestra economía, ¿llegaría a la conclusión de que los terrícolas viven en una economía de mercado? Según Simon, no; casi seguro que su conclusión sería que los terrícolas viven en una economía «organizacional», en el sentido de que el grueso de las actividades económicas del planeta se coordinan dentro de los límites de las empresas (organizaciones), no mediante transacciones de mercado entre ellas. Si se representasen las empresas en verde y los mercados en rojo, según Simon, el marciano vería «grandes zonas verdes interconectadas por líneas rojas», no «una red de líneas rojas que conectasen puntos verdes».^[2] Y nosotros que dábamos por muerta la planificación...

Simon no habló mucho de la planificación gubernamental, pero si la incorporamos al panorama, las economías capitalistas modernas aparecen como algo todavía más planificado de lo que da a entender su ejemplo del marciano. Entre la planificación que se produce en el seno de las empresas y los diversos tipos de planificación que aplican los gobiernos, las economías capitalistas modernas están muy planificadas. Un punto interesante que se infiere de estas últimas observaciones es que los países ricos están más planificados que los pobres, debido a la existencia de un mayor número de grandes compañías y a una presencia del gobierno que a menudo está más extendida (aunque no sea tan visible, a causa de un enfoque más sutil).

La cuestión, por lo tanto, no es si planificar o no, sino cuáles son los niveles y las formas adecuadas de planificación para diversas actividades. Teniendo en cuenta los fracasos de la planificación central comunista, es comprensible el prejuicio contra la planificación, pero nos lleva a engaño sobre las auténticas características de la economía moderna, en la que la política gubernamental, la planificación empresarial y las relaciones de mercado son igualmente vitales e interactúan de manera compleja. Sin mercados, acabaríamos padeciendo las ineficacias del sistema soviético. Ahora bien, creer que podemos vivir solo con el mercado es como creer que

podemos vivir comiendo solo sal porque la sal es vital para nuestra supervivencia.

La igualdad de oportunidades puede no ser justa

LO QUE TE CUENTAN

A mucha gente le molesta la desigualdad, pero hay igualdades e igualdades. Cuando recompensas a la gente de la misma manera al margen de cuáles hayan sido sus esfuerzos y logros, los de más talento y los más trabajadores pierden el estímulo para rendir. Es la igualdad de resultados; una mala idea, como demostró la caída del comunismo. La igualdad que buscamos debería ser la de oportunidades. En la Sudáfrica del apartheid, por ejemplo, el hecho de que un alumno negro, aun sacando mejores resultados, no pudiera ir a universidades mejores, a universidades «blancas», no era solo injusto, sino también ineficaz. A la gente hay que darle las mismas oportunidades. Ahora bien, igual de injusto e ineficaz es recurrir a la discriminación positiva y empezar a admitir a alumnos de inferior calidad solo porque son negros o tienen orígenes humildes. Intentando igualar los resultados, no solo erramos en la asignación de los talentos, sino que penalizamos a quienes más lo tienen y más esfuerzos hacen.

LO QUE NO TE CUENTAN

La igualdad de oportunidades es el punto de partida de una sociedad justa, pero no basta. Por supuesto que a los individuos hay que recompensarles si obtienen mejores resultados, pero la cuestión es si compiten de verdad en las mismas condiciones que sus competidores. Si un niño no rinde bien en el colegio porque tiene hambre y no puede concentrarse en clase, no se puede decir que no rinda por tener menos capacidades intrínsecas. Una competencia justa solo se logra cuando a ese niño se le da bastante comida, tanto en casa,

mediante prestaciones familiares, como en el colegio, mediante un programa de becas de comedor. Si no existe cierto grado de igualdad de resultados (que los ingresos de todos los padres superen un umbral determinado, por ejemplo, que permita a sus hijos no pasar hambre), la igualdad de oportunidades (como la escolarización gratuita) no tiene sentido.

¿MÁS PAPISTAS QUE EL PAPA?

La expresión en castellano «ser más papista que el Papa» describe muy certeramente la tendencia de las sociedades de la periferia intelectual a aplicar las doctrinas (religiosas, económicas y sociales) con mayor rigidez que sus países de origen.

Es probable que mis compatriotas, los coreanos, sean los campeones mundiales en esto de ser más papistas que el Papa (no en sentido literal, ya que católicos solo lo son el 10 por ciento). Corea no es lo que se dice un país pequeño. Actualmente, la suma de la población de ambas Coreas, la del Norte y la del Sur, que hasta 1945 conformaron un solo país durante casi un milenio, es de unos setenta millones. Sin embargo, resulta que está en medio de una zona donde chocan los intereses de los gigantes: China, Japón, Rusia y Estados Unidos. Ello nos ha convertido en grandes expertos en adoptar la ideología de una de las potencias y tomárnosla con más ortodoxia que ella misma. Si somos comunistas (arriba, en Corea del Norte), lo somos más que los rusos. Si practicamos el capitalismo de Estado a la japonesa (como hicimos en el sur entre los años sesenta y ochenta), lo practicamos más que los propios japoneses. Ahora que nos hemos pasado al capitalismo a la norteamericana, damos sermones a los estadounidenses sobre las virtudes del libre comercio y les ponemos en evidencia desregulando a diestra y siniestra los mercados financiero y laboral.

Se entiende, pues, que hasta el siglo XIX, cuando nos encontrábamos en la órbita china, fuéramos más confucianos que los chinos. Para quien no lo conozca, el confucianismo es un sistema cultural basado en las enseñanzas de Confucio, nombre latinizado del filósofo político chino Kong Tse, que vivió en el siglo V a. C. Hoy en día, después de asistir al éxito económico de algunos países confucianos, mucha gente cree que es una cultura que se adapta especialmente bien al crecimiento económico, pero hasta la segunda

mitad del siglo xx, cuando se adecuó a los requisitos del capitalismo moderno, era una ideología típicamente feudal.^[1]

Como la mayoría de las ideologías feudales, el confucianismo propugnaba una jerarquía social rígida, que limitaba la libertad de elección de las personas en función de su origen, impidiendo así que los hombres de talento de las castas inferiores pudieran elevarse por encima de su condición. En el confucianismo existía una división fundamental entre los granjeros (considerados la base de la sociedad) y las otras clases trabajadoras. Los hijos de granjeros podían presentarse a funcionarios del gobierno (por medio de un examen de enorme dificultad) y ser incorporados a la clase dirigente, aunque en la práctica no ocurriera casi nunca, mientras que a los hijos de artistas y de mercaderes ni siquiera se les permitía presentarse al examen, por muy inteligentes que fuesen.

Como patria de Confucio, China tuvo la confianza suficiente para adoptar un enfoque más pragmático en la interpretación de las doctrinas clásicas, y permitió que se presentasen al examen de admisión al funcionariado gentes de las clases mercantiles y artesanas. Más confuciana que Confucio, Corea, por su parte, se mantuvo fiel a la doctrina y se negó a contratar a personas de talento por la mera razón de que no tenían padres «adecuados». Solo después de que nos liberásemos del dominio colonial japonés (1910-1945) quedó abolido al cien por cien el sistema de castas tradicional, y Corea se convirtió en un país donde el origen no impone un techo a los logros individuales (aunque el prejuicio contra los artesanos —en términos modernos, los técnicos— y los mercaderes —en términos modernos, los ejecutivos— perdurase algunas décadas, hasta que el desarrollo económico las convirtió en profesiones atractivas).

Obviamente, la Corea feudal no fue el único país que se negó a que toda la gente gozara de las mismas oportunidades. Las sociedades feudales europeas funcionaban con sistemas parecidos y en la India todavía rige el sistema de castas, aunque sea de forma extraoficial. Por otra parte, la igualdad de oportunidades no se ha negado solo por razones de casta. Hasta la Segunda Guerra Mundial, la mayoría de las sociedades no dejaban elegir a mujeres como funcionarias; de hecho, se les negaba la propia ciudadanía política, y ni siquiera podían votar. Hasta hace poco, muchos países restringían el acceso a la educación y a los puestos de trabajo siguiendo criterios raciales. A finales del siglo xix y principios del xx, Estados Unidos prohibió la inmigración de razas «indeseables», sobre todo de asiáticos. Durante el régimen del

apartheid, Sudáfrica contaba con universidades solo para blancos y otras para el resto (gente «de color» y negros), dotadas de muy pocos recursos.

En suma, que no hace mucho tiempo que la mayor parte del mundo salió de una situación en que a la gente se le prohibía medrar por razones de raza, género o casta. Hay que valorar mucho la igualdad de oportunidades.

¿LOS MERCADOS LIBERAN?

En las últimas generaciones se han abolido muchas de las leyes oficiales que limitaban la igualdad de oportunidades, en gran parte a través de luchas políticas protagonizadas por los discriminados, como la exigencia de sufragio universal (masculino) en la Gran Bretaña de mediados del siglo XIX por los cartistas, el movimiento de los derechos civiles impulsado por los negros de Estados Unidos en los años sesenta, la resistencia contra el apartheid en la Sudáfrica de la segunda mitad del siglo XX y la actual lucha de las personas de casta inferior en la India. Sin estas luchas y un sinnúmero de campañas protagonizadas por mujeres, razas oprimidas y castas inferiores, aún viviríamos en un mundo en el que se consideraría como algo natural limitar los derechos en función de la «lotería del nacimiento».

En esta batalla contra la desigualdad de oportunidades, el mercado ha sido de gran ayuda. Los economistas que abogan por el libre mercado señalan que, cuando la supervivencia depende exclusivamente de la eficacia, no hay lugar para que se infiltren en las transacciones de mercado prejuicios raciales o políticos. Milton Friedman lo resumió en su *Capitalismo y libertad*: «Nadie que compre pan sabe si el trigo del que está hecho lo ha cultivado un comunista o un republicano... un negro o un blanco». En consecuencia, sostenía Friedman, el mercado acabará expulsando el racismo, o al menos lo reducirá considerablemente, porque los jefes racistas que insistan en dar empleo solo a blancos serán expulsados por otros de miras menos estrechas, que contraten a los mejores talentos disponibles sin fijarse en su raza.

Prueba de ello, y de las más contundentes, es que hasta un régimen tan racista como el de la Sudáfrica del apartheid tuviera que designar «blancos honorarios» a los japoneses. Era inconcebible que los ejecutivos japoneses responsables de las fábricas sudafricanas de Toyota y Nissan se fueran a vivir a zonas como Soweto, donde se obligaba por ley a residir a los no blancos; vaya, que si los sudafricanos del supremacismo blanco querían conducir

coches japoneses tenían que tragarse su orgullo y fingir que los japoneses eran blancos. Así de poderoso es el mercado.

El poder del mercado como «igualador» está más extendido de lo que pensamos. Como tan conmovedoramente ilustra la obra de teatro del escritor británico Alan Bennett *The History Boys*, y su adaptación al cine, a los alumnos de grupos desfavorecidos tiende a faltarles seguridad intelectual y social, y eso les pone en desventaja a la hora de entrar en las universidades de élite (y, por extensión, de conseguir los puestos de trabajo mejor remunerados). Es evidente que las universidades no tienen que reaccionar tan deprisa como las empresas a las presiones del mercado, pero si una universidad discriminase por sistema a las minorías étnicas o a los chicos de clase obrera y solo aceptase a personas de origen «adecuado», a pesar de su calidad inferior, los empleadores en potencia acabarían prefiriendo a los licenciados de universidades no racistas. Para reclutar a los mejores alumnos, la universidad estrecha de miras debería renunciar tarde o temprano a sus prejuicios.

Así las cosas, es tentador afirmar que una vez garantizada la igualdad de oportunidades, exenta de cualquier discriminación oficial que no sea la del mérito, el mercado eliminará cualquier prejuicio residual a través del mecanismo de la competitividad. Sin embargo, solo es el primer paso. Para construir una sociedad realmente justa hay que hacer muchas más cosas.

EL FINAL DEL APARTHEID Y LA SOCIEDAD DEL CAPUCHINO

Hoy en día sigue habiendo demasiada gente con prejuicios contra determinadas razas, contra los pobres, contra las castas inferiores y contra las mujeres, pero pocos se opondrían abiertamente al principio de la igualdad de oportunidades. A partir de ahí, sin embargo, existe una gran disparidad de opiniones. Algunos defienden que la igualdad se acabe en la de oportunidades. Otros, entre los que me incluyo, consideran que no es suficiente que haya una mera igualdad formal de oportunidades.

Los economistas defensores del libre mercado advierten de que si intentamos igualar las consecuencias de los actos de la gente, no solo sus oportunidades de protagonizar determinados actos, se desincentivarán enormemente el trabajo y la innovación. ¿Tú te esforzarías si supieras que te pagarán lo mismo que al gandul de al lado, con independencia de lo que hagas? ¿No es justamente por eso por lo que obtuvieron tan malos resultados

las comunas agrícolas chinas de la época de Mao Zedong? Si se obliga a los ricos a pagar impuestos desproporcionados y se usa la recaudación para financiar el Estado del bienestar, ¿no se quedarán los ricos sin incentivos para crear riqueza mientras los pobres se quedan sin incentivos para trabajar, puesto que, trabajen mucho o no —o simplemente no trabajen—, tienen garantizado un nivel de vida mínimo? (Véase el capítulo 21). De esa manera, dicen los economistas que abogan por el libre mercado, la tentativa de reducir la desigualdad de resultados acaba perjudicando a todo el mundo (véase el capítulo 13).

Es rotundamente cierto que los intentos excesivos de igualar los resultados (como la comuna maoísta, en la que prácticamente no existía ningún vínculo entre el esfuerzo de una persona y la compensación que recibía) tienen efectos adversos en el esfuerzo laboral de las personas. También es injusto. Yo, con todo, creo necesario cierto grado de igualación de los resultados para construir una sociedad realmente justa.

La cuestión es que, para beneficiarse de las oportunidades iguales que se le brindan, la gente necesita poder utilizarlas. De nada sirve que hoy en día los sudafricanos negros tengan las mismas oportunidades que los blancos de conseguir un empleo bien pagado si les falta la educación necesaria para presentarse a esos puestos de trabajo. De nada sirve que hoy en día los negros puedan entrar en las mejores universidades (las que antes solo eran para blancos) si todavía tienen que estudiar en colegios con pocos recursos y profesores de nivel insuficiente, que en algunos casos a duras penas saben leer y escribir.

En el caso de la mayoría de los niños negros de Sudáfrica, la igualdad que desde hace poco tiempo les permite ingresar en buenas universidades no significa que puedan estudiar en ellas. Sus colegios siguen siendo pobres y están mal gestionados. Sus profesores de nivel insuficiente no se han vuelto listos de la noche a la mañana con el final del apartheid. Sus padres siguen en el paro. (Incluso las cifras oficiales, que al tratarse de un país en desarrollo quedan muy por debajo de la realidad, se sitúan en el 26-28 por ciento, uno de los índices más altos del mundo). Para estos niños, el derecho a entrar en buenas universidades es un castillo en el aire. Por eso la Sudáfrica postapartheid se ha convertido en lo que algunos de sus habitantes llaman una «sociedad capuchino»: mucho marrón al fondo, una fina capa blanca y algo de cacao espolvoreado por encima.

Los economistas que propugnan el libre mercado dirán que quien no tenga formación, empuje ni iniciativa empresarial suficientes para aprovecharse de

las oportunidades del mercado no se lo podrá reprochar a nadie más que a sí mismo. ¿Por qué retribuir de la misma manera a los que han trabajado mucho y se han sacado un título universitario contra viento y marea que a los que acaban siendo raterillos de por vida, cuando tan humilde es el origen de unos como el de los otros?

El argumento es correcto. No podemos explicar los éxitos de una persona solo por el entorno en el que ha crecido, ni estaría bien que lo hiciéramos. Es verdad que las personas son responsables de lo que hacen en la vida.

Pero, aun siendo correcto, el argumento no lo explica todo. Nadie nace en el vacío. El entorno socioeconómico de las personas limita mucho sus capacidades e incluso su voluntad. El entorno puede hacer que renunciemos a determinadas cosas sin haberlas probado. Muchos niños británicos de clase obrera que son buenos alumnos, por ejemplo, ni siquiera intentan ir a la universidad porque «no es para ellos». Es una actitud que va cambiando lentamente, pero recuerdo que a finales de la década de 1980 vi un documental de la BBC en el que un viejo minero y su mujer tachaban de «traidor de clase» a uno de sus hijos por haber ido a la universidad y haberse dedicado a la enseñanza.

Sería una estupidez echarle la culpa de todo al entorno socioeconómico, pero tampoco es aceptable creer que la gente es capaz de todo solo con tener «fe en sí misma» y esforzarse bastante, como les encanta explicar a las películas de Hollywood. La igualdad de oportunidades no tiene ningún sentido para quienes no pueden beneficiarse de ella.

EL CURIOSO CASO DE ALEJANDRO TOLEDO

Hoy en día no hay ningún país que impida a propósito que los niños pobres vayan al colegio, pero muchos niños de países pobres no pueden ir por falta de dinero para pagar las clases. Por otra parte, incluso en los países con educación pública gratuita, los niños pobres obtienen malos resultados escolares, al margen de su capacidad innata. Algunos pasan hambre en casa, y tampoco comen en el colegio. En consecuencia, les resulta imposible concentrarse, con efectos previsibles en su rendimiento académico. En casos extremos, la falta de comida en los primeros años de la infancia puede retrasar el desarrollo intelectual. Estos niños también sufren más enfermedades y faltan más a menudo a clase. Si sus padres son analfabetos y/o tienen que trabajar muchas horas, los niños no tendrán a nadie que les ayude con los

deberes, mientras que los de clase media recibirán la ayuda de sus padres y los ricos, tal vez de un profesor particular. Más allá de la ayuda o falta de ella, también es posible que no tengan tiempo para los deberes, porque deban cuidar a sus hermanos pequeños u ocuparse de las cabras de la familia.

Teniendo en cuenta todos estos factores, si aceptamos que no se puede castigar a los niños por tener padres pobres deberíamos tomar medidas para garantizar que reciban unos mínimos de comida, atención sanitaria y ayuda con los deberes. En gran medida pueden resolverlo las ayudas públicas, como lo hacen en algunos países (comedor escolar gratuito, vacunas, revisiones médicas básicas y respaldo de maestros o profesores pagados por el colegio para los deberes), pero siempre quedará una parte a cargo del hogar. A todo no llegan los colegios.

En conclusión, que para que los niños pobres tengan como mínimo una oportunidad en la vida debe existir cierta igualdad de resultados cuanto a ingresos paternos; de lo contrario, ni siquiera la gratuidad de la escolarización, del comedor, de las vacunas, etcétera podrá traducirse en una igualdad de oportunidades real.

Hasta en la vida adulta es necesaria cierta igualdad de resultados. Ya se sabe que, cuando alguien lleva mucho tiempo en paro, le resulta sumamente difícil volver al mercado de trabajo, pero el hecho de quedarse sin trabajo no lo dicta solo el «valor» de la persona. Mucha gente, por ejemplo, se queda en el paro porque se decidió por un sector que al principio parecía tener buenas perspectivas, pero que se ha visto muy perjudicado por un brusco aumento de la competencia extranjera. Entre los trabajadores estadounidenses del acero o los británicos del sector naval, que empezaron en los años sesenta, pocos podrían haber previsto que a principios de la década de 1990 la competencia japonesa y coreana se habría llevado por delante casi toda su industria; ni ellos ni nadie, por cierto. ¿Es realmente justo que tengan que sufrir desproporcionadamente y que los releguen al vertedero de la historia?

En un mercado libre idealizado el problema no existiría, porque los estadounidenses del acero y los británicos del sector naval podrían encontrar trabajo en algún sector en expansión, pero ¿a cuántos trabajadores del acero norteamericanos conoces que se hayan hecho informáticos, o trabajadores británicos del sector naval que se hayan dedicado a las inversiones bancarias? Son reconversiones que no se producen nunca o casi nunca.

Como planteamiento, habría sido más equitativo ayudar a los trabajadores despedidos a buscarse la vida en otra actividad mediante subsidios de paro decentes, atención sanitaria para los inactivos, planes de reciclaje profesional

y apoyo en la búsqueda de trabajo, como tan bien hacen los países escandinavos. Como explico en otra parte del libro (véase el capítulo 21), también puede ser un planteamiento más productivo para el conjunto de la economía.

Sí, teóricamente un limpiabotas de una localidad pobre y rural de Perú puede ir a Stanford y sacarse un doctorado, como hizo el ex presidente peruano Alejandro Toledo, pero por cada Toledo tenemos a millones de niños peruanos que ni siquiera llegan a la secundaria. Claro, podríamos replicar que esos millones de niños peruanos son unos vagos que no valen para nada, puesto que Toledo ha demostrado que esforzándose bastante podrían haber ido a Stanford, pero a mí me parece mucho más verosímil decir que Toledo es la excepción. Sin cierta igualdad de resultados (de ingresos paternos), los pobres no pueden sacar todo el partido a la igualdad de oportunidades.

De hecho, una comparación de la movilidad social entre países corrobora este razonamiento. Según un minucioso estudio de un grupo de investigadores escandinavos y británicos, los países escandinavos superan en movilidad social al Reino Unido, que, a su vez, tiene más movilidad que Estados Unidos.^[2] No es casualidad que cuanto más fuerte sea el Estado del bienestar mayor sea la movilidad. En el caso de Estados Unidos, concretamente, el hecho de que la escasa movilidad general se explique en gran medida por la escasa movilidad en los estratos inferiores parece indicar que lo que impide que los niños pobres saquen provecho a la igualdad de oportunidades es la falta de unos ingresos mínimos garantizados.

La igualación excesiva de los resultados es perjudicial (aunque habría que discutir dónde empieza exactamente el exceso), pero con la igualdad de oportunidades no basta. Si no creamos un entorno en que a todo el mundo se le aseguren unas capacidades mínimas mediante algún tipo de garantía de ingresos mínimos, no podremos decir que exista una competencia justa. Cuando hay personas obligadas a correr los cien metros lisos con sacos de arena en las piernas, el hecho de que no se permita salir con ventaja no significa que sea una carrera justa. La igualdad de oportunidades es absolutamente necesaria, pero no suficiente, para construir una sociedad realmente justa y eficaz.

21

Los gobiernos grandes hacen que la gente se abra más a los cambios

LO QUE TE CUENTAN

Los gobiernos grandes son malos para la economía. Si existe el Estado del bienestar, es por el deseo de los pobres de tener una vida más fácil obligando a los ricos a costear los ajustes que exigen constantemente las fuerzas del mercado. Si se cobran impuestos a los ricos para pagar los subsidios de desempleo, la atención sanitaria y otras medidas sociales destinadas a los pobres, no solo los pobres se vuelven perezosos y los ricos pierden estímulos para crear riqueza, sino que la economía pierde dinamismo. Con la protección del Estado del bienestar, la gente no siente la necesidad de adaptarse a las nuevas realidades del mercado, y posterga los cambios de profesión y de pautas laborales necesarios para unos ajustes económicos dinámicos. Ni siquiera es preciso remitir al fracaso de las economías comunistas. Basta con fijarse en la falta de dinamismo de Europa, con su Estado del bienestar sobredimensionado, en comparación con la vitalidad de Estados Unidos.

LO QUE NO TE CUENTAN

En realidad, un Estado del bienestar bien diseñado puede animar a la gente a correr riesgos laborales y estar más abierta a los cambios, no más cerrada. Es una de las razones por las que en Europa se clama menos que en Estados Unidos por el proteccionismo comercial. Los europeos saben que, aunque la competencia extranjera hiciera cerrar sus industrias, ellos podrían proteger su nivel de vida (mediante el subsidio de desempleo), mientras que los estadounidenses saben que la pérdida de sus puestos de trabajo podría

entrañar una gran disminución de su nivel de vida y hasta dar carpetazo a su vida productiva. Por eso los países europeos con un Estado del bienestar más desarrollado, como Suecia, Noruega y Finlandia, crecieron a una velocidad igual o mayor que Estados Unidos incluso después de 1990, cuando empezó el «renacimiento norteamericano».

¿EL OFICIO MÁS VIEJO DEL MUNDO?

Representantes de varias profesiones de un país cristiano debatían cuál era el oficio más viejo.

Dijo el médico:

—¿Qué fue lo primero que les hizo Dios a los seres humanos? Una operación. Creó a Eva a partir de una costilla de Adán. El oficio más viejo es el de médico.

—No es verdad —dijo el arquitecto—. Lo primero que hizo fue crear al mundo del caos. Es lo que hacen los arquitectos: crear orden en el caos. Nuestro oficio es el más viejo.

El político, que escuchaba pacientemente, sonrió y preguntó:

—¿Y quién creó ese caos?

Sea o no el oficio más viejo del mundo, el de médico es uno de los más populares del planeta, pero en ningún país lo es más que en mi Corea del Sur natal.

Una encuesta de 2003 reveló que casi cuatro de cada cinco «candidatos a estudios universitarios con mejores notas» (se definía así a los que integraban el 2 por ciento superior de la distribución) de la rama científica querían estudiar medicina. Según datos no oficiales, en los últimos veinte años se ha vuelto más difícil entrar en las veintisiete facultades de medicina del país — hasta en las menos competitivas— que en los mejores departamentos de ingeniería. Más popularidad, imposible.

Lo interesante es que, si bien la medicina siempre ha sido popular en Corea, esta hiperpopularidad es algo nuevo, básicamente un fenómeno del siglo xx. ¿Qué ha cambiado?

Hay una posibilidad obvia, y es que por alguna razón (como el envejecimiento de la población) hayan crecido los ingresos relativos de los médicos y los jóvenes se estén limitando a responder a un cambio de incentivos; el mercado pide más doctores capacitados y, por lo tanto, en la profesión cada vez ingresan más personas capacitadas. Sin embargo, en Corea

los ingresos relativos de los médicos han ido a la baja con el constante aumento de sus efectivos. Tampoco se ha aprobado ninguna nueva ley que dificulte encontrar trabajo como ingeniero o científico (las alternativas más evidentes para los aspirantes a médicos). ¿Qué pasa entonces?

El motor de este fenómeno es la drástica disminución de la seguridad del puesto de trabajo en la última década, aproximadamente. Tras la crisis financiera de 1997, que puso fin a los años del «milagro», Corea renunció a su sistema económico intervencionista y paternalista, y adoptó un liberalismo de mercado que hace hincapié en la máxima competencia. La seguridad del puesto de trabajo se ha visto bruscamente reducida en nombre de una mayor flexibilidad del mercado laboral. Millones de trabajadores se han visto obligados a aceptar trabajos temporales. Lo irónico es que, antes de la crisis, el país ya tenía uno de los mercados laborales más flexibles del mundo rico y una de las mayores proporciones de trabajadores sin contrato permanente, en torno al 50 por ciento. La liberalización de los últimos tiempos ha elevado todavía más el porcentaje, que ronda el 60 por ciento. Ahora, por si fuera poco, hasta los empleados con contrato permanente son víctimas de una mayor precariedad: antes de 1997, casi todos podían esperar, si no *de iure* sí *de facto*, un empleo para toda la vida (como continúa siendo el caso de muchos de sus homólogos japoneses), pero ahora ya no; ahora a los trabajadores maduros, los que pasan de los cuarenta y los cincuenta años, se les anima a dejar paso lo antes posible a las nuevas generaciones, aunque su contrato sea permanente. Las empresas no pueden despedirles a su albedrío, pero ya sabemos todos que hay maneras de hacer sentir a las personas que no se las quiere y provocar su renuncia «voluntaria».

Así las cosas, se entiende que los coreanos jóvenes jueguen sobre seguro. Calculan que siendo ingenieros o científicos tendrán más probabilidades de quedarse sin trabajo después de los cuarenta, aunque entren en grandes compañías como Samsung o Hyundai, y eso, teniendo en cuenta lo débil que es en Corea el Estado del bienestar, el menor de los países ricos (midiéndolo a partir del gasto social público como porcentaje del PIB),^[1] es una perspectiva horrenda. Antes, la debilidad del Estado del bienestar no era un problema tan grave, porque abundaba el empleo de por vida, pero ahora que ya no abunda la situación se ha vuelto muy peligrosa. Cuando te quedas sin trabajo, baja drásticamente tu nivel de vida, pero lo más importante es que no te dan otra oportunidad. Por eso los coreanos jóvenes suponen (y así se lo aconsejan sus padres) que con el título de médico podrán trabajar hasta que decidan ellos mismos jubilarse. En el peor de los casos podrán abrir su propia consulta,

aunque no ganen mucho dinero (bueno, para ser médicos). No me extraña que todos los chavales coreanos con cerebro quieran estudiar medicina (o derecho, otra profesión liberal, si son de la rama humanística).

Que no se me malinterprete: yo por los médicos tengo veneración. Les debo la vida; me la han salvado en un par de operaciones, y sus prescripciones de antibióticos me han curado de un sinfín de infecciones. Sin embargo, hasta yo sé que es imposible que el 80 por ciento de los chicos más listos de Corea en la rama de ciencias tengan madera de médicos.

O sea, que uno de los mercados laborales más libres del mundo rico, como es el coreano, está fracasando de manera espectacular a la hora de asignar con la máxima eficacia los talentos. ¿El motivo? Una mayor inseguridad del puesto de trabajo.

EL ESTADO DEL BIENESTAR ES EL DERECHO DE QUIEBRA DE LOS TRABAJADORES

La seguridad del puesto de trabajo es un tema espinoso. Los economistas a favor del libre mercado creen que cualquier regulación del mercado laboral que dificulte el despido resta eficacia y dinamismo a la economía. Para empezar, los trabajadores pierden incentivos para esforzarse, y encima se desalienta la creación de riqueza, porque los jefes se vuelven más reacios a contratar a nuevo personal (por miedo a no poder despedirlo cuando sea necesario).

Si ya es malo, dicen, regular el mercado laboral, el Estado del bienestar ha empeorado aún más la situación. Con sus subsidios de desempleo, su seguridad social, su educación gratuita y hasta su renta mínima, lo que ha hecho es garantizarle a todo el mundo que el gobierno le contratará (podría decirse que como «trabajador desempleado») con un salario mínimo. La consecuencia es que los trabajadores no tienen bastantes incentivos para esforzarse. Para más inri, estos estados del bienestar se pagan con impuestos a los ricos, que pierden acicates para trabajar más, crear puestos de trabajo y generar riqueza.

Por todo ello, concluye la argumentación, los países con mucho Estado del bienestar son menos dinámicos; el impulso de trabajar de sus trabajadores es menor, y el aliciente de sus empresarios para crear riqueza, también menor.

Este argumento ha tenido mucha influencia. En los años setenta, una de las explicaciones más socorridas del mediocre desempeño económico de Gran

Bretaña era que su Estado del bienestar se había sobredimensionado y que los sindicatos tenían demasiado poder (lo cual también se debe, en parte, al Estado del bienestar, en la medida en que mitiga la amenaza del desempleo). Según esta lectura de la historia británica, Margaret Thatcher salvó al país poniendo a los sindicatos en su sitio y adelgazando el Estado del bienestar (aunque la realidad es más compleja). Desde los años noventa, esta visión del Estado del bienestar se ha popularizado aún más con el crecimiento (supuestamente) mayor de Estados Unidos en comparación con otros países ricos con mayor Estado del bienestar.^[2] Cuando los gobiernos de otros países tratan de recortar su gasto social, a menudo citan la cura de la llamada «enfermedad británica» por parte de Thatcher o el mayor dinamismo de la economía de Estados Unidos.

Pero ¿es verdad que la seguridad del puesto de trabajo y el Estado del bienestar vuelven menos productivas y dinámicas a las economías?

Como en nuestro ejemplo coreano, la precariedad de los puestos de trabajo puede llevar a que los jóvenes tomen decisiones conservadoras en sus carreras, prefiriendo ocupaciones seguras en la medicina y el derecho. Individualmente puede ser una decisión acertada, pero conduce a una mala asignación de los talentos, y en ese sentido reduce la eficacia y el dinamismo económicos.

El menor gasto social de Estados Unidos ha sido una de las razones más importantes por las que el proteccionismo comercial es mucho más fuerte que en Europa, a pesar de que en el continente europeo está más aceptada la intervención del gobierno. En Europa (sin pararnos a analizar las diferencias entre países, que por supuesto existen) es un duro golpe que tu sector vaya a menos y te quedes sin trabajo, pero no es el final del mundo. Conservarás la atención sanitaria gratuita y la vivienda pública (o subvencionada), a la vez que recibes un subsidio de desempleo (de hasta el 80 por ciento del último sueldo que cobrabas), reciclaje profesional subvencionado por el gobierno y ayuda pública en la búsqueda de empleo. Si donde trabajas, en cambio, es en Estados Unidos, más vale que hagas lo posible por no perder tu puesto de trabajo, recurriendo si hace falta al proteccionismo, porque eso significa perderlo casi todo. El subsidio de desempleo es incompleto y de más corta duración que en Europa; hay poca ayuda pública para reciclarse y buscar trabajo, pero lo más aterrador es que quedarse sin trabajo comporta perder el seguro sanitario y probablemente la vivienda, ya que existe poca vivienda pública o ayudas al alquiler. Por eso la resistencia de los trabajadores a cualquier reestructuración sectorial que implique recortes laborales es mucho

mayor en Estados Unidos que en Europa. La mayoría de los trabajadores estadounidenses no pueden ofrecer una resistencia organizada, pero los que sí pueden (los sindicatos) harán todo lo posible por conservar la distribución de empleos actual, y se entiende.

Este último ejemplo demuestra que, aunque una mayor precariedad pueda hacer que se trabaje más, también implica que no se trabaje en los puestos indicados. Tantos jóvenes coreanos con talento empollando anatomía humana, cuando podrían destacar como científicos e ingenieros... Tantos trabajadores estadounidenses que, tras el debido reciclaje, podrían trabajar en sectores en ascenso (como la bioingeniería) y que, en cambio, se aferran como a un clavo ardiendo a sus trabajos en sectores en decadencia, como el automóvil, sin hacer más que retrasar lo inevitable...

Lo que quiero decir con los ejemplos anteriores es que, cuando la gente sabe que tendrá una segunda (o tercera, o incluso cuarta) oportunidad, está mucho más abierta a correr riesgos en la elección de su primer empleo (como en el ejemplo coreano), o a renunciar al que ya tienen (como en la comparación entre Estados Unidos y Europa).

¿Te extraña esta lógica? Pues que no te extrañe, porque es la misma que sigue el derecho concursal o de quiebras, aceptado por muchos como «obvio».

Antes de mediados del siglo XIX, ningún país tenía una ley de quiebras en el sentido actual. Lo que recibía ese nombre protegía muy poco de los acreedores a los empresarios en bancarrota durante la reestructuración del negocio. Actualmente, en Estados Unidos, el «Capítulo 11» la otorga durante seis meses. Otro aspecto más importante es que no les daba una segunda oportunidad, ya que estaban obligados a pagar todas sus deudas, tardaran lo que tardasen, a menos que los acreedores les eximiesen de ello; es decir, que aunque el empresario en quiebra lograra crear una nueva empresa, tenía que usar todos sus nuevos beneficios para saldar las viejas deudas, lo cual entorpecía el crecimiento de su nueva empresa. Por todo ello resultaba muy arriesgado embarcarse en cualquier iniciativa empresarial.

Con el paso del tiempo, la gente se dio cuenta de que la falta de segundas oportunidades disuadía la asunción de riesgos por los empresarios, y desde entonces los países, empezando por Gran Bretaña en 1849, se dotaron de un derecho concursal moderno, con respaldo jurídico a la protección de los acreedores durante la reestructuración, y de algo más importante, como es que los tribunales estuvieran facultados para imponer reducciones permanentes de las deudas, incluso en contra de los deseos de los acreedores. Sumado a

instituciones como la responsabilidad limitada, que se implantó más o menos en la misma época (véase el capítulo 2), este nuevo derecho concursal redujo el peligro de cualquier iniciativa empresarial y con ello animó a correr riesgos, que es lo que ha hecho posible el capitalismo moderno.

En la medida en que da segundas oportunidades a los trabajadores, podemos decir que para ellos el Estado del bienestar es como la legislación concursal; del mismo modo que esta última anima a los empresarios a correr riesgos, el Estado del bienestar anima a los trabajadores a adoptar una actitud más abierta a los cambios (y a los riesgos consiguientes). Sabiendo que tendrá otra oportunidad, la gente puede ser más atrevida en sus primeras decisiones laborales, y estar más abierta a cambiar de trabajo en fases posteriores de su trayectoria.

LOS PAÍSES CON GOBIERNOS MÁS GRANDES PUEDEN CRECER MÁS DEPRISA

¿Y las pruebas? ¿Qué resultado arroja la comparación entre los resultados económicos de países que difieren en las dimensiones de su Estado del bienestar? Como ya hemos dicho, la idea más extendida es que los países con estados del bienestar más pequeños son más dinámicos, pero los datos no abonan este punto de vista.

Hasta los años ochenta, Estados Unidos creció mucho más despacio que Europa, pese a tener un Estado del bienestar mucho menor. En 1980, por ejemplo, el gasto social público solo representaba el 13,3 por ciento del PIB de Estados Unidos, frente al 19,9 por ciento del de los quince países de la Unión Europea. El porcentaje llegaba a situarse en el 28,6 en Suecia, el 24,1 en los Países Bajos y el 23 por ciento en Alemania (Occidental). A pesar de ello, entre 1950 y 1987 Estados Unidos creció más despacio que cualquier país europeo. Durante este período, la renta per cápita aumentó el 3,8 por ciento en Alemania, el 2,7 por ciento en Suecia, el 2,5 por ciento en los Países Bajos y el 1,9 por ciento en Estados Unidos. Obviamente, el tamaño del Estado del bienestar solo es uno de los factores que condicionan los resultados económicos de un país, pero estos datos demuestran que no es incompatible mucho Estado del bienestar y mucho crecimiento.

Incluso después de 1990, etapa en la que Estados Unidos ha mejorado en crecimiento relativo, algunos países con mucho Estado del bienestar han crecido más deprisa. Entre 1990 y 2008, por ejemplo, la renta per cápita de

Estados Unidos creció a un ritmo del 1,8 por ciento. Viene a ser el mismo que en el período anterior, pero dada la ralentización de las economías europeas, la estadounidense quedó como una de las que crecían más deprisa dentro del «núcleo» de la OCDE (es decir, excluyendo a los países no del todo ricos aún, como Corea y Turquía).

Lo interesante es que las dos economías que crecieron a mayor velocidad dentro del núcleo de la OCDE durante el período posterior a 1990 fueron Finlandia (un 2,6 por ciento) y Noruega (2,5 por ciento), ambas con un gran Estado del bienestar. En 2003, el porcentaje del gasto social público en relación con el PIB fue del 22,5 por ciento en Finlandia y del 25,1 por ciento en Noruega, frente al 20,7 por ciento de media de la OCDE y el 16,2 por ciento de Estados Unidos. Suecia, que tiene literalmente el mayor Estado del bienestar del mundo (31,3 por ciento, es decir, el doble que Estados Unidos), presentó una tasa de crecimiento del 1,8 por ciento, no muy inferior a la de Estados Unidos. Si nos centramos en la década de 2000 (2000-2008), las tasas de crecimiento de Suecia (2,4 por ciento) y Finlandia (2,8 por ciento) fueron muy superiores a la de Estados Unidos (1,8 por ciento). Son fenómenos que no deberían ocurrir si los economistas que apoyan el libre mercado tuvieran razón sobre los efectos perniciosos del Estado del bienestar en la ética laboral y los incentivos para la creación de riqueza.

Con todo esto no pretendo insinuar que el Estado del bienestar sea necesariamente bueno, en absoluto; tiene sus pros y sus contras, como cualquier otra institución. Puede estigmatizar a los receptores de las ayudas sociales, sobre todo si no se basa en programas universales, sino selectivos (como en Estados Unidos). El Estado del bienestar aumenta los «salarios de reserva» y disuade a la gente de aceptar trabajos mal pagados y con malas condiciones, aunque es opinable que eso sea malo. (Personalmente, creo que tan problemática es la existencia de un gran número de «pobres con trabajo», como en Estados Unidos, como las tasas de paro que vemos en Europa, por lo general más elevadas). No obstante, si está bien diseñado y enfocado a que los trabajadores tengan una segunda oportunidad, como en los países escandinavos, puede fomentar el crecimiento económico, haciendo que la gente se abra más a los cambios y facilitando así las reestructuraciones sectoriales.

Solo podemos ir deprisa en coche porque contamos con frenos. Si los coches no tuvieran frenos, ni los mejores conductores se atreverían a ir a más de cuarenta o cincuenta kilómetros por hora, por miedo a los accidentes mortales. Del mismo modo, la gente estará más dispuesta a aceptar el riesgo

del desempleo y la necesidad de reajustar de vez en cuando sus capacidades si sabe que esas experiencias no destruirán su vida. Por eso un gobierno más grande puede hacer que la gente esté más abierta al cambio y volver así más dinámica la economía.

Los mercados financieros no tienen que ser más eficaces, sino menos

LO QUE TE CUENTAN

El veloz desarrollo de los mercados financieros nos ha permitido distribuir y redistribuir rápidamente los recursos. Por eso las últimas tres décadas han sido tan buenas para Estados Unidos, Gran Bretaña, Irlanda y algunas otras economías capitalistas que han liberalizado y abierto sus mercados financieros. Con unos mercados financieros desregulados, la economía puede reaccionar deprisa a oportunidades cambiantes, lo cual le permite crecer más rápido. Es cierto que algunos de los excesos de los últimos tiempos han dado mala fama a las finanzas y que los países anteriormente citados no han estado al margen de ello, sino todo lo contrario, pero no hay que precipitarse y restringir los mercados financieros solo por una crisis financiera de las que solamente se producen una vez cada siglo y que nadie podía prever, por muy profunda que sea, ya que la clave de la prosperidad de un país es la eficacia de su mercado financiero.

LO QUE NO TE CUENTAN

El problema de los mercados financieros de hoy en día es que son demasiado eficaces. Con las últimas «innovaciones» financieras, que tantos nuevos instrumentos financieros han creado, el sector ha adquirido una mayor eficacia para generar beneficios por sí mismo a corto plazo, pero, tal como hemos visto a raíz de la crisis financiera global de 2008, estos nuevos activos financieros han desestabilizado mucho el conjunto de la economía, así como el propio sistema financiero. Por otra parte, la liquidez de los activos

financieros hace que sus titulares reaccionen demasiado deprisa a los cambios, lo cual dificulta que las empresas de sectores reales consigan el «capital paciente» que necesitan para un desarrollo a largo plazo. Es necesario reducir el desfase de velocidad entre el sector financiero y el real, lo cual significa que hay que hacer que el mercado financiero sea menos eficaz a propósito.

TRES FRASES INÚTILES

Unas personas que viajaron a Islandia en los años noventa me contaron que en la guía turística oficial distribuida en el aeropuerto de Reikiavik había un capítulo de «frases útiles», como en todas; en lo que se diferenciaba, me explicaron, era en que también había uno de «frases inútiles». Al parecer contenía tres, cuya traducción sería la siguiente: «¿Dónde está la estación de trenes?», «Hoy hace buen día» y «¿Hay algo más barato?».

Por sorprendente que pueda parecer, lo de las estaciones es verdad; no hay ninguna en toda Islandia. En lo tocante al clima, es posible que la guía pecase de un exceso de dureza. Yo no he vivido en Islandia, pero a juzgar por lo que cuentan sí que hay como mínimo algunos días de sol al año. También era bastante exacto lo de que fuera todo tan caro, a consecuencia del éxito económico del país. En los países de altos ingresos los servicios laborales son caros (a menos que reciban un flujo continuo de inmigrantes que cobren poco, como Estados Unidos o Australia), lo cual hace que sea todo más caro de lo que parece indicar el tipo de cambio (véase el capítulo 10). En 1995, Islandia, que había sido una de las economías más pobres de Europa, ya era la undécima más rica del mundo (por detrás de Luxemburgo, Suiza, Japón, Noruega, Dinamarca, Alemania, Estados Unidos, Austria, Singapur y Francia).

Si la economía islandesa ya era rica, a finales de la década de 1990 la decisión del gobierno de privatizar y liberalizar el sector financiero la turbopropulsó. Entre 1998 y 2003, el país privatizó los bancos y los fondos de inversión de titularidad estatal, a la vez que eliminaba todas las regulaciones, hasta las más básicas, de sus actividades, como las reservas obligatorias de los bancos. La consecuencia fue que los bancos islandeses crecieron a una velocidad increíble, y también buscaron clientes allende sus fronteras. Sus servicios de banca por internet protagonizaron grandes incursiones en Gran Bretaña, los Países Bajos y Alemania. Por su parte, los inversores islandeses

sacaron provecho de los agresivos préstamos de sus bancos y salieron a comprar empresas a lo loco, sobre todo en Gran Bretaña, el antiguo rival en las famosas «guerras del bacalao» ocurridas entre los años cincuenta y setenta. El mejor representante de estos inversores, que recibieron el apodo de «asaltantes vikingos», fue Baugur, la compañía de inversiones del joven magnate Jón Jóhannesson. Esta empresa saltó a la palestra a principios de la década de 2000, pero en 2007 ya era una fuerza de primera magnitud en el sector minorista británico, con una presencia importante en empresas que daban trabajo a unas sesenta y cinco mil personas y registraban una facturación de más de diez mil millones de libras en tres mil ochocientas tiendas de marcas como Hamleys, Debenhams, Oasis e Iceland (la cadena de congelados británica, de nombre tan tentador).

Al principio, la expansión financiera pareció hacer milagros para Islandia. De ser, en el aspecto financiero, un páramo con fama de exceso de regulación (su mercado de valores no se creó hasta 1985), el país pasó a convertirse en un nuevo y pujante centro del emergente sistema financiero mundial. A partir de finales de la década de 1990, Islandia creció a un ritmo extraordinario, y en 2007 ya era el quinto país más rico del mundo (por detrás de Noruega, Luxemburgo, Suiza y Dinamarca). No parecía haber límite.

Por desgracia, tras la crisis financiera mundial de 2008 la economía islandesa se empezó a derrumbar. En el verano de aquel año quebraron sus tres mayores bancos, y el gobierno tuvo que hacerse cargo de ellos. La situación se agravó tanto que en octubre de 2009 McDonald's decidió retirarse del país, relegándolo a las fronteras de la globalización. En el momento en que escribo este libro (principios de 2010), el FMI calcula que en 2009 la economía islandesa se encogió a un ritmo del 8,5 por ciento, la contracción más rápida de todos los países ricos.

Cada vez se ve más claro que el impulso financiero de Islandia desde finales de la década de 1990 fue una operación muy arriesgada. En 2007 los activos bancarios habían alcanzado el equivalente al 1.000 por ciento del PIB, el doble que Gran Bretaña, país con uno de los sectores bancarios más desarrollados del mundo. Además, la expansión financiera islandesa se había alimentado de préstamos extranjeros. En 2007, la deuda externa neta (deuda externa bruta menos préstamos externos) llegó a casi el 250 por ciento del PIB, cuando en 1997 era del 50 por ciento. Otros países han saltado por los aires sin arriesgarse tanto; en vísperas de la crisis financiera asiática de 1997, la deuda externa de Corea equivalía al 25 por ciento de su PIB, y la de Indonesia al 35 por ciento. Por si fuera poco, quedó de manifiesto lo turbio de

los acuerdos financieros en los que se basaba el milagro económico islandés: en muchos casos, los principales prestatarios de los bancos eran accionistas clave de esos mismos bancos.

¿UN NUEVO MOTOR DE CRECIMIENTO?

¿Por qué dedico tanto tiempo a hablar de una pequeña isla de poco más de trescientas mil almas, que ni siquiera tiene estación de tren ni McDonald's, por muy dramática que haya sido su ascensión y caída? Pues porque Islandia ejemplifica como ningún otro país el problema de lo que hoy en día es la visión dominante de las finanzas.

Por muy insólito que pueda sonar el caso islandés, no ha sido el único de las últimas tres décadas en que se ha impulsado el crecimiento a base de privatizar, liberalizar y abrir el sector financiero. Irlanda puso en marcha la misma estrategia para tratar de convertirse en otro centro financiero, con activos que en 2007 alcanzaron el 900 por ciento del PIB; y, al igual que Islandia, ha salido muy mal parada de la crisis financiera mundial de 2008. Cuando escribo esto, el FMI calcula que en 2009 su economía se contrajo un 7,5 por ciento. A Letonia, otro aspirante a centro financiero, le ha ido aún peor. Tras el colapso de un *boom* alimentado por las finanzas, el FMI calculó que en 2009 su economía se había contraído el 16 por ciento. Dubai, centro financiero de Oriente Próximo por decisión propia, dio la impresión de resistir un poco más que sus rivales europeos, pero en noviembre de 2009 arrojó la toalla y declaró una moratoria de deuda para su principal conglomerado de propiedad estatal.

Antes de su reciente caída en desgracia, a estas economías se las encumbraba como un nuevo modelo, impulsado por las finanzas, para los países que quisieran ponerse en cabeza en la era de la globalización. En noviembre de 2007, cuando ya se cernía la tormenta sobre los mercados financieros internacionales, el destacado economista británico Richard Portes y el profesor islandés Fridrik Baldursson declararon solemnemente, en un informe para la Cámara de Comercio islandesa, que «en términos generales la internalización del sector financiero islandés es un éxito notable que debería ser más reconocido por los mercados».^[1] A pesar del desmoronamiento de Islandia, Irlanda y Letonia, hay quien no ve motivos suficientes para abandonar una estrategia económica basada en las finanzas. En septiembre de 2009, Turquía anunció que implantaría una serie de medidas que convertirían

el país en el (enésimo) centro financiero de Oriente Próximo. Hasta el gobierno de Corea, tradicionalmente una potencia industrial, está poniendo en práctica medidas dirigidas a convertir el país en el centro financiero del nordeste de Asia, aunque su entusiasmo se ha visto truncado desde la caída de Islandia y Dubai, modelos que esperaba seguir.

El auténtico problema es que lo que ponían en práctica países como Islandia e Irlanda solo eran variantes más extremas de la estrategia económica seguida por muchos otros, una estrategia basada en la desregulación que Estados Unidos y Gran Bretaña fueron los primeros en adoptar a principios de la década de 1980. A finales de la misma década, Gran Bretaña dio un nuevo impulso a su programa de liberalización financiera con la llamada desregulación «Big Bang», y desde entonces se hapreciado de tener una regulación «ligera». Estados Unidos se puso a su altura derogando en 1999 la Ley Glass-Steagall de 1933 y derrumbando así el muro que separaba la banca de inversiones de la banca comercial, muro que llevaba definiendo al sector financiero estadounidense desde la Gran Depresión. El ejemplo fue seguido por muchos países.

Lo que animaba a tantos países a adoptar una estrategia de crecimiento basada en la no regulación de las finanzas era que, con un sistema así, es más fácil ganar dinero en actividades financieras que en otros sectores de la economía. Al menos lo pareció hasta la crisis de 2008. Según un estudio de dos economistas franceses, Gérard Duménil y Dominique Lévy —uno de los pocos estudios que evalúan por separado las tasas de rentabilidad del sector financiero y las del sector no financiero—, en el transcurso de las últimas dos o tres décadas la rentabilidad del sector financiero en Estados Unidos y Francia ha sido mucho más elevada que la del sector no financiero.^[2] Según el mismo estudio, en Estados Unidos la tasa de rentabilidad de las empresas financieras fue inferior al de las no financieras entre mediados de los años sesenta y finales de los setenta, pero, tras la desregulación financiera de principios de los ochenta, la tasa de rentabilidad de las empresas financieras ha seguido una tendencia ascendente, situándose entre el 4 y el 12 por ciento. A partir de los años ochenta siempre ha sido bastante mayor que la de las empresas no financieras, que se ha situado entre el 2 y el 5 por ciento. En Francia, la tasa de rentabilidad de las empresas financieras fue negativa entre principios de los años setenta y mediados de los ochenta (no hay datos disponibles sobre los sesenta), pero con la desregulación financiera de finales de los ochenta empezó a remontar, adelantó a la de las empresas no financieras a principios de la década de 1990 (época en que ambas se situaban

en torno al 5 por ciento) y en 2001 superó el 10 por ciento. En cambio, el índice de rentabilidad de las empresas no financieras francesas disminuyó a partir de principios de la década de 1990, y en 2001 se situó en torno al 3 por ciento.

En Estados Unidos, el sector financiero se hizo tan atractivo que muchas compañías manufactureras se han convertido esencialmente en compañías financieras. El destacado economista norteamericano Jim Crotty ha calculado que en Estados Unidos la proporción entre activos financieros y activos no financieros en manos de empresas no financieras, que en los años setenta rondaba el 0,4 por ciento, rozó el 1 por ciento a principios de la década de 2000.^[3] Incluso compañías como General Electric, General Motors y Ford, símbolos, antiguamente, de la potencia industrial estadounidense, se han visto «financiarizadas» mediante una continua expansión de sus ramas financieras, sumada al declive de sus actividades industriales básicas. A principios del siglo XXI, estas empresas manufactureras obtenían la mayor parte de sus beneficios con negocios financieros, no con su actividad industrial de base (véase el capítulo 18). En 2003, por ejemplo, el 45 por ciento de los beneficios de GE procedía de GE Capital. En 2004, el 80 por ciento de los beneficios de GM eran de su rama financiera, GMAC, mientras que entre 2001 y 2003 Ford obtuvo todos sus beneficios de Ford Finance.^[4]

¿ARMAS DE DESTRUCCIÓN MASIVA FINANCIERA?

En lo que redundó todo esto fue en un crecimiento excepcional del sector financiero en todo el mundo, sobre todo en los países ricos; y no era solo un crecimiento en términos absolutos: lo más importante es que el sector financiero ha crecido mucho más deprisa —no, mucho no, muchísimo más deprisa— que la economía subyacente.

Según unos cálculos basados en datos del FMI que realizó mi colega de Cambridge, y gran autoridad en crisis financieras, Gabriel Palma, la proporción entre el stock de activos financieros y la producción mundial pasó de 1,2 a 4,4 entre 1980 y 2007.^[5] En muchos países ricos, el tamaño relativo del sector financiero todavía era mayor. En Gran Bretaña, de acuerdo con los cálculos de Palma, la proporción entre los activos financieros y el PIB alcanzó el 700 por ciento en 2007. En Francia, que a menudo se presenta a sí misma como el contrapunto al capitalismo financiero angloamericano, la proporción

entre los activos financieros y el PIB apenas es menor que en Gran Bretaña. En el estudio anteriormente citado, Crotty, usando datos del gobierno, calcula que en Estados Unidos la proporción entre activos financieros y PIB fluctuó entre el 400 y el 500 por ciento entre los años cincuenta y los setenta, pero empezó a dispararse a principios de la década de 1980, con la desregulación financiera, y a principios de la década de 2000 superó el récord del 900 por ciento.

Eso quiere decir que, por cada activo y cada actividad económica reales subyacentes, se creaban cada vez más activos financieros, como ilustra muy bien la creación de derivados en el mercado inmobiliario, una de las principales causas de la crisis de 2008.

Antiguamente, cuando alguien pedía un préstamo a un banco y se compraba una casa, el banco quedaba como dueño del producto financiero resultante (la hipoteca), y punto. Sin embargo, las innovaciones financieras crearon «valores garantizados por hipotecas» (MBS) que podían llegar a aglutinar varios miles de hipotecas. A su vez, varios de estos valores (hasta ciento cincuenta, en ocasiones) se aglutinaban en «obligaciones garantizadas por deuda» (CDO). Después se crearon CDO al cuadrado, usando como garantía otras CDO; luego al cubo, mediante una combinación de CDO y CDO al cuadrado, y hasta se crearon CDO elevadas a potencias más altas. Se crearon también «coberturas por incumplimiento crediticio» (CDS) para proteger del impago de las CDO. Y existen muchos más derivados financieros, de los que se compone la sopa de letras de las finanzas actuales.

A estas alturas, hasta yo me pierdo (también los que lo manejaban todo, por cierto), pero la cuestión es que se usaban una y otra vez los mismos activos subyacentes (es decir, las casas originalmente hipotecadas) y las mismas actividades económicas (las generadoras de ingresos de los hipotecados) para «derivar» nuevos activos. Ahora bien, por mucha alquimia financiera que le pongas, el que esos activos rindan lo esperado dependerá en último término de que los cientos de miles de trabajadores y pequeños empresarios titulares de las hipotecas originales se mantengan al día en el pago de sus cuotas.

El resultado fue una estructura cada vez más abultada de activos financieros en precario equilibrio sobre una misma base de activos reales (base que, por descontado, también crecía, alimentada parcialmente por esa actividad, pero de eso por ahora haremos abstracción, ya que lo que nos interesa es que el tamaño de la superestructura crecía en relación con la base). Si levantas más un edificio sin ensanchar la base, aumentas el riesgo de que se

venga abajo. En realidad es aún peor: a medida que aumenta el grado de «derivación» (es decir, la distancia respecto a los activos subyacentes), se vuelve cada vez más difícil valorar con precisión el activo; así que no solo añades pisos a un edificio preexistente sin ensanchar la base, sino que en los pisos altos usas materiales de calidad cada vez más dudosa. No es de extrañar que el financiero estadounidense Warren Buffett, conocido por la llaneza con que se plantea las inversiones, llamase a los derivados «armas de destrucción masiva financiera», mucho antes de que la crisis de 2008 demostrase su capacidad de destrucción.

DESFASES PELIGROSOS

Las críticas que he desgranado contra el excesivo desarrollo del sector financiero en las últimas dos o tres décadas no significan que todas las finanzas sean malas. De haber hecho caso a Adam Smith, que era contrario a las sociedades de responsabilidad limitada (véase el capítulo 2), o a Thomas Jefferson, para quien la banca era «más peligrosa que un ejército permanente», nuestras economías aún se compondrían, tal vez no de los talleres de alfileres de Adam Smith, pero sí de las «fábricas satánicas» de la época victoriana, como escribió William Blake.

Sin embargo, el hecho de que el desarrollo financiero haya sido esencial para el desarrollo del capitalismo no implica que todas las formas de desarrollo financiero sean buenas.

La razón de que el capital financiero sea necesario para el desarrollo económico, pero potencialmente contraproducente e incluso destructivo, es su liquidez, mucho mayor que la del capital industrial. Supongamos que tienes una fábrica y que de pronto necesitas dinero para comprar materias primas o máquinas con las que responder a una serie de pedidos inesperados. Supongamos también que ya invertiste todo lo que tenías en la construcción de la fábrica y en la compra de las máquinas y suministros necesarios para los pedidos iniciales. Agradecerás que haya bancos dispuestos a prestarte el dinero (usando tu fábrica como garantía), conscientes de que con las nuevas aportaciones podrás generar ingresos de más. Supongamos otra cosa: que quieres vender la mitad de tu fábrica (pongamos que para abrir otra línea de negocio), pero que nadie quiere comprar medio edificio y media cadena de fabricación. En tal caso, te aliviará saber que puedes emitir acciones y vender la mitad de las tuyas. En suma, que el sector financiero ayuda a las empresas a

crecer y diversificarse, gracias a su capacidad de convertir activos no líquidos, como edificios y maquinaria, en activos líquidos, como préstamos y acciones.

No obstante, la propia liquidez de los activos financieros hace que sean potencialmente negativos para el resto de la economía. En construir una fábrica se tardan meses o años, mientras que en acumular los conocimientos tecnológicos y organizativos necesarios para construir una empresa de nivel mundial se tardan décadas. Los activos financieros, en cambio, se pueden desplazar y reorganizar en cuestión de minutos o segundos. Esta enorme brecha ha creado problemas ingentes, porque el capital financiero es «impaciente» y busca ganancias rápidas (véase el capítulo 2). El resultado, a corto plazo, es la inestabilidad económica, porque el capital líquido va y viene por el mundo casi sin previo aviso y de maneras «irracionales», como hemos visto hace poco, pero lo más importante es que a largo plazo frena el crecimiento de la productividad, porque las inversiones a largo plazo se recortan para contentar al capital impaciente. Por eso en los últimos años, pese a enormes avances en la «profundización financiera» (o sea, el aumento de la proporción entre los activos financieros y el PIB), lo que ha hecho el crecimiento es ralentizarse (véanse los capítulos 7 y 13).

La eficacia, pues, con que reaccionan las finanzas a las oportunidades cambiantes de negocio es justamente lo que puede hacerlas perjudiciales para el resto de la economía. Por eso James Tobin, premio Nobel de Economía en 1981, se pronunció a favor de «echar un poco de arena en los engranajes de nuestros mercados monetarios internacionales, demasiado eficaces», y a ese fin propuso una tasa sobre las transacciones financieras que redujese voluntariamente la velocidad de los flujos financieros. En defensa de la llamada «tasa Tobin», que hasta hace poco era tabú en los círculos políticos, salió recientemente el ex primer ministro británico Gordon Brown. Sin embargo, no es la única manera de reducir la diferencia de velocidad entre las finanzas y la economía real; hay otras, como dificultar las «opas» hostiles (reduciendo así las ganancias de las inversiones especulativas en bolsa), prohibir la venta en corto (la práctica de vender acciones que en ese momento no se tienen), aumentar los márgenes obligatorios (es decir, la proporción de dinero que se tiene que desembolsar desde el principio al comprar acciones) o poner restricciones a los movimientos internacionales de capital, sobre todo en los países en vías de desarrollo.

Ojo, no estoy diciendo que la diferencia de velocidad entre las finanzas y la economía se tenga que reducir a cero. Un sistema financiero en perfecta sincronía con la economía real no serviría de nada. Si algún sentido tienen las

finanzas es justamente su capacidad de moverse más deprisa que la economía real. Ahora bien, si el sector financiero se mueve demasiado deprisa, puede hacer descarrilar la economía real. En las actuales circunstancias, urge reformar nuestro sistema financiero de modo que permita a las empresas realizar las inversiones a largo plazo en capital físico, recursos humanos y organización, que en última instancia son la fuente del desarrollo económico, a la vez que les proporcionamos la liquidez necesaria.

23

Para una buena política económica no hacen falta buenos economistas

LO QUE TE CUENTAN

Dejando al margen las justificaciones teóricas de la intervención del gobierno, el éxito o fracaso de las políticas públicas depende en gran medida de la capacidad de las personas que las elaboran y ponen en práctica. Los dirigentes están poco formados en economía, sobre todo en los países en vías de desarrollo (aunque no exclusivamente en ellos), y deberían estarlo más para implantar buenas políticas económicas. Convendría que reconocieran sus limitaciones y se abstuvieran de adoptar estrategias «difíciles» como la política sectorial selectiva, ciñéndose a otras menos exigentes como las de libre mercado, que reducen al mínimo el papel del gobierno. Desde este punto de vista, las políticas de libre mercado son doblemente positivas, porque aparte de ser las mejores también son las menos exigentes para las capacidades burocráticas.

LO QUE NO TE CUENTAN

No es imprescindible tener buenos economistas para que haya una buena política económica. Los dirigentes económicos que han tenido más éxito no acostumbran a ser economistas. Durante los años del «milagro» japonés y coreano, la política económica estuvo en manos de abogados (sobre todo en Japón). Taiwan y China han tenido a ingenieros al frente de la economía. Todo ello demuestra que el éxito económico no requiere personas bien formadas en economía, y menos si son de la escuela del libre mercado. De hecho, en las últimas tres décadas la creciente influencia de la economía de

libre mercado ha derivado en un empeoramiento de los resultados económicos en todo el mundo, como he demostrado a lo largo del libro: menor crecimiento económico, mayor inestabilidad económica, aumento de la desigualdad y, como apoteosis final, el desastre de la crisis financiera mundial de 2008. Si necesitamos ciencias económicas, no son las de libre mercado.

MILAGRO ECONÓMICO SIN ECONOMISTAS

A las economías de Japón, Taiwan, Corea del Sur, Singapur, Hong Kong y China se las engloba a menudo en la expresión «milagro asiático». Se trata, por supuesto, de una hipérbole, pero no de las más desafortunadas.

En el siglo XIX, durante su «revolución» industrial, la renta per cápita de Europa occidental y sus retoños (Norteamérica, Australia y Nueva Zelanda) creció entre el 1 y el 1,5 por ciento anual. (La cifra exacta depende del período exacto y del país en el que nos centremos). Durante la llamada «edad de oro» del capitalismo, entre principios de la década de 1950 y mediados de la de 1970, la renta per cápita de Europa occidental y sus retoños creció en torno al 3,5-4 por ciento anual.

En cambio, durante los años del milagro asiático (más o menos entre los cincuenta y mediados de los noventa, y en el caso de China entre los ochenta y la actualidad), la renta per cápita de las economías de Asia oriental que he mencionado antes creció en torno al 6-7 por ciento anual. Si unas tasas del 1-1,5 por ciento definen una «revolución» y unas del 3,5-4 por ciento una «edad de oro», el 6-7 por ciento bien merece ser llamado «milagro».^[1]

Teniendo en cuenta este historial económico, lo natural sería suponer que en estos países hay muchos buenos economistas. Del mismo modo que Alemania destaca en tecnología por la calidad de sus ingenieros y Francia en artículos de diseño por el talento de sus diseñadores, los países de Asia oriental, obvio es decirlo, habrán logrado milagros económicos gracias a la capacidad de sus economistas. Sería lógico pensar que los gobiernos tuvieron a su servicio a muchos economistas de primera fila, sobre todo en Japón, Taiwan, Corea del Sur y China, países donde la administración desempeñó un papel muy activo durante los años del milagro.

Pues no. De hecho, en los gobiernos de la Asia oriental del milagro, si por algo brillaron los economistas fue por su ausencia. La mayoría de los dirigentes económicos japoneses eran abogados de formación. En Taiwan, la mayoría de los altos cargos con poder en la economía eran ingenieros y

científicos, no economistas, como ocurre también hoy en China. También Corea presentaba un alto porcentaje de abogados en su burocracia económica, sobre todo antes de los años ochenta. Oh Won-Chul, cerebro del programa de industrialización en industrias pesadas y químicas durante los años setenta (programa que transformó la economía del país, convirtiendo a un eficaz exportador de productos manufacturados de segundo nivel en una gran potencia mundial en electrónica, acero y construcción naval), había estudiado ingeniería.

Si no necesitamos economistas para obtener buenos resultados económicos, como en los casos de Asia oriental, ¿de qué sirve la economía? ¿Han tirado su dinero el FMI, el Banco Mundial y otras instituciones internacionales al organizar cursos de formación económica para dirigentes de países en vías de desarrollo, y becar a lo más granado de la juventud de esos países para que estudie en universidades estadounidenses o británicas de especial renombre por su enseñanza de la economía?

Una posible explicación del caso asiático sería pensar que lo que necesitan los principales responsables de la política económica, más que conocimientos especializados, es inteligencia general, y que la economía que se imparte en las aulas universitarias está demasiado alejada de la realidad para tener utilidad práctica. En tal caso, el gobierno se hará con dirigentes económicos más capaces si los busca entre quienes hayan estudiado la disciplina más prestigiosa del país (sea derecho, ingeniería o incluso economía, en función de los países), no una disciplina que teóricamente sea la más vinculada a la toma de decisiones económicas (es decir, la economía; véase el capítulo 17). Esta hipótesis la refrenda indirectamente el hecho de que en muchos países latinoamericanos la política económica haya estado a cargo de economistas, y no de economistas cualesquiera, sino de muy alto nivel (el ejemplo más destacado son los «Chicago boys» del general Pinochet), pero que aun así los resultados económicos de esos países hayan sido muy inferiores a los de Asia oriental. También la India y Pakistán cuentan con muchos economistas de nivel mundial, pero sus resultados económicos no pueden compararse con los de Asia oriental.

John Kenneth Galbraith, el economista más ingenioso de la historia, exageró, qué duda cabe, al decir que «la economía es sumamente útil para dar trabajo a los economistas», pero quizá no anduviera muy desencaminado. Es cierto que en el mundo real la economía no parece muy relevante para la gestión económica.

En realidad, es aún peor. Existen razones para pensar que las ciencias económicas pueden ser perjudiciales para la economía.

¿CÓMO PUEDE SER QUE NO LO PREVIERA NADIE?

En noviembre de 2008, la reina Isabel II visitó la London School of Economics, cuyo departamento de económicas es uno de los más prestigiosos del mundo. Cuando uno de los profesores, Luis Garicano, le hizo una presentación sobre la crisis financiera en la que acababa de quedar sumido el mundo, la reina preguntó: «¿Cómo puede ser que no lo previera nadie?». Su Majestad hizo una pregunta que estaba en todas las cabezas desde el estallido de la crisis, en el otoño de 2008.

Durante el último par de décadas, no ha habido apenas un gran experto — desde premios Nobel de Economía hasta banqueros de inversión jóvenes e inteligentes y licenciados en economía por las mejores universidades del mundo, pasando por legisladores financieros de nivel mundial— que no nos haya dicho y repetido que la economía del mundo iba viento en popa. Oíamos que los economistas por fin habían dado con la fórmula mágica que permitía crecer rápidamente a nuestras economías con una baja inflación. Se hablaba de la economía «Ricitos de Oro», en la que todo está en su punto, ni demasiado caliente ni demasiado frío. Alan Greenspan, el que fuera presidente de la Reserva Federal y presidiera así, a lo largo de dos décadas, la economía más grande y más influyente (financiera e ideológicamente) del planeta, era saludado como un «maestro», por usar el título del libro que le dedicó el periodista Bob Woodward, famoso por el caso Watergate. El sucesor de Greenspan, Ben Bernanke, habló de una «gran moderación», fruto del control de la inflación y de la desaparición de los ciclos económicos violentos (véase el capítulo 6).

De ahí que para la mayoría de la gente, incluida la reina Isabel, fuera un enigma que todo pudiera ir tan espectacularmente mal en un mundo cuyos problemas más graves resolvían, supuestamente, economistas de gran inteligencia. ¿Cómo podía haberse equivocado tanto esa gente tan lista, licenciada en algunas de las mejores universidades y con ecuaciones hipermatemáticas saliéndoles por las orejas?

El 17 de junio de 2009, al saber de la inquietud de la soberana, la British Academy reunió a los principales economistas del mundo académico, del sector financiero y del gobierno. El resultado de la reunión fue transmitido a

la reina en una carta fechada el 22 de julio de 2009, cuyo texto se debía a los profesores Tim Besley, destacado economista y docente de la LSE, y Peter Hennessy, prestigioso historiador del gobierno británico en la Universidad Queen Mary de Londres.^[2]

Los profesores Besley y Hennessy decían en su carta que, uno por uno, los economistas eran competentes y que «a título individual hacían su trabajo correctamente, pero que los árboles no les dejaron ver el bosque» mientras se fraguaba la crisis. Según Besley y Hennessy, «se produjo un fallo en la imaginación colectiva de muchas personas inteligentes, tanto en este país como a escala internacional, que les impidió entender los riesgos del sistema en su conjunto».

¿Un fallo en la imaginación colectiva? ¿Pero la mayoría de los economistas, incluidos gran parte (no todos) de los que participaron en la reunión de la British Academy, no nos habían dicho que el libre mercado es lo que mejor funciona porque somos racionales e individualistas y, en consecuencia, sabemos qué queremos para nosotros mismos (y nadie más, con la posible excepción de nuestra familia inmediata) y cómo conseguirlo con mayor eficacia? (véanse los capítulos 5 y 16). No recuerdo haber oído hablar mucho de imaginación en económicas, y eso que llevo dos décadas en la profesión... Ni siquiera estoy seguro de que un concepto como el de «imaginación», colectiva o de cualquier otro tipo, tenga lugar en el discurso racionalista dominante de las ciencias económicas. O sea, que la flor y nata del mundo económico británico venía a reconocer que no sabe qué ha salido mal.

Eso es minimizarlo. Los economistas no son simples e inocentes técnicos que lo hicieron aceptablemente bien dentro de los estrechos límites de sus conocimientos, hasta que a todos les pilló desprevenidos un desastre de los que solo pasan una vez cada siglo, y que no podía prever nadie.

En las últimas tres décadas, los economistas han desempeñado un papel importante en la creación de las condiciones para la crisis de 2008 (y para decenas de pequeñas crisis financieras que la precedieron a partir de principios de la década de 1980, como la de la deuda del Tercer Mundo en 1982, la del peso mexicano en 1995, la asiática en 1997 y la rusa en 1998), aportando justificaciones teóricas para la desregulación financiera y la búsqueda desaforada de beneficios a corto plazo. En términos más generales, han formulado teorías que justificaban las políticas que han generado un crecimiento más lento, una mayor desigualdad, unos puestos de trabajo menos seguros y unas crisis financieras más frecuentes, que hace tres décadas que

persiguen al mundo (véanse los capítulos 2, 6, 13 y 21). Encima, han presionado en favor de políticas que debilitaban la perspectiva de crecimiento a largo plazo en los países en vías de desarrollo (véanse los capítulos 7 y 11). En los países ricos, estos economistas han animado a sobrestimar el poder de las nuevas tecnologías (véase el capítulo 4), han desestabilizado cada vez más la vida de los ciudadanos (véase el capítulo 6), les han hecho ignorar la pérdida del control nacional de su economía (véase el capítulo 8) y han infundido displicencia ante la desindustrialización (véase el capítulo 9). Por si fuera poco, han aportado argumentos que insisten en que todo lo que a mucha gente le parece cuestionable dentro de la economía mundial —como el aumento de la desigualdad (véase el capítulo 13), los sueldos astronómicos de los ejecutivos (véase el capítulo 14) o la pobreza extrema en los países pobres (véase el capítulo 3)— es absolutamente inevitable, habida cuenta de la naturaleza humana (egoísta y racional) y de la necesidad de recompensar a las personas en función de sus aportaciones productivas.

Las ciencias económicas, por decirlo de otro modo, no han sido irrelevantes, sino algo peor: tal como se han practicado en las últimas tres décadas, han perjudicado claramente a la mayoría de las personas.

¿Y LOS «OTROS» ECONOMISTAS?

Si la economía es tan mala como digo, ¿qué hago yo dedicándome a ella? Si la repercusión social más benigna de mis actos profesionales es la irrelevancia, y la más probable el perjuicio, ¿no debería cambiar de profesión y optar por algo socialmente más beneficioso, como la ingeniería electrónica o la fontanería?

Si sigo dedicándome a la economía es porque creo que no tiene por qué ser inútil o perjudicial. Yo mismo, a fin de cuentas, la he usado a lo largo del libro para intentar explicar cómo funciona de verdad el capitalismo. Lo peligroso es un tipo muy concreto de economía, la de libre mercado tal como se ha practicado en las últimas décadas. A lo largo de la historia ha habido muchas escuelas de pensamiento económico que nos han ayudado a gestionar y desarrollar mejor nuestras economías.

Empezando por la situación actual, lo que salvó a la economía mundial de la más absoluta catástrofe en el otoño de 2008 fue la economía de John Maynard Keynes, Charles Kindleberger (autor del gran clásico sobre las crisis financieras, *Manías, pánicos y cracs*) y Hyman Minsky (el gran, y

subestimado, estudioso estadounidense de las crisis financieras). La economía mundial no ha caído en una repetición de la Gran Depresión de 1929 gracias a que nos hemos impregnado de sus observaciones y hemos rescatado instituciones financieras clave (aunque todavía no hayamos castigado como se merecen a los banqueros responsables del fregado ni reformado el sector), aumentado el gasto del gobierno, fortalecido los seguros de protección de los depósitos en caso de quiebras, mantenido el Estado del bienestar (sostén de los ingresos de los desempleados) e inyectado una liquidez sin precedentes en el mercado financiero. Como explico en capítulos anteriores, muchos de los actos que han salvado al mundo no eran vistos con buenos ojos por los economistas de libre mercado del pasado, ni lo son por los de hoy.

Pese a carecer de formación económica, algo sabían del tema los responsables de la economía de Asia oriental, y sin embargo, hasta los años setenta, sus conocimientos eran esencialmente de tipo no neoliberal. Resulta que las ideas que habían aprendido eran las de Karl Marx, Friedrich List, Joseph Schumpeter, Nicholas Kaldor y Albert Hirschman. Son figuras de otras épocas, naturalmente, que tuvieron que hacer frente a problemas distintos y que adoptaron posturas políticas radicalmente distintas (desde la extrema derecha de List a la extrema izquierda de Marx), pero sus teorías tienen algo en común: reconocer que el capitalismo se desarrolla mediante inversiones e innovaciones tecnológicas a largo plazo que transforman la estructura productiva, no a través de una simple ampliación de las estructuras ya existentes, como si se inflara un globo. Gran parte de lo que hicieron los dirigentes de los gobiernos de Asia oriental en los años del milagro (proteger a las industrias nacientes, apartar a la fuerza recursos de una agricultura tecnológicamente estancada para encauzarlos hacia la industria, más dinámica, y aprovechar lo que Hirschman llamaba «vínculos» entre sectores) derivan de estas posturas económicas, no de la visión de libre mercado (véase el capítulo 7). Si los países de Asia oriental (y antes que ellos los países ricos de Europa y América del Norte) hubieran gestionado sus economías según los principios del libre mercado, no las habrían desarrollado como hoy lo están.

Las teorías de Herbert Simon y sus seguidores han introducido cambios profundos en nuestra visión de la empresa moderna y de la economía moderna en general. Nos han ayudado a desechar el mito de que nuestra economía se compone exclusivamente de egoístas racionales que interactúan siguiendo los mecanismos del mercado. Una vez que entendemos que la economía moderna la integran personas con racionalidad limitada y motivos complejos, burocracias (públicas y privadas) y redes, empezamos a entender

que nuestra economía no se puede gestionar de acuerdo con las teorías de libre mercado. Al observar con más detenimiento las empresas, gobiernos y países de más éxito, vemos que son los que adoptan este tipo de visión matizada del capitalismo, no la de libre mercado, tan simplista.

Hasta en la escuela económica dominante, es decir, la neoclásica, que ha aportado gran parte de los fundamentos de la economía de libre mercado, hay teorías que explican la razón de que los mercados libres tiendan a dar resultados por debajo de lo deseable. Se trata de las teorías del «fallo del mercado» o de la «economía del bienestar», que el profesor de Cambridge Arthur Pigou expuso por primera vez a principios del siglo xx, y que han ampliado más tarde economistas como Amartya Sen, William Baumol y Joseph Stiglitz, por citar solo a unos cuantos de los más importantes.

A estos economistas, como es lógico, los ha ignorado la escuela de libre mercado, o, lo que es peor, los ha presentado como falsos profetas. Hoy en día, la mayoría de los que he nombrado, salvo los de la escuela del fallo del mercado, no es que no se enseñen como es debido, es que ni siquiera aparecen en los principales manuales de economía. Sin embargo, lo ocurrido en las últimas tres décadas ha demostrado que, en realidad, tenemos muchas más cosas positivas que aprender de estos otros economistas que de los de libre mercado. Los éxitos y fracasos relativos de una serie de empresas, economías y políticas de este período parecen indicar que las ideas de esos economistas a quienes hoy se ignora, o incluso olvida, tienen cosas importantes que enseñarnos. Las ciencias económicas no tienen por qué ser inútiles o perjudiciales. Basta con aprender las adecuadas.

Conclusión

Cómo reconstruir la economía mundial

Tenemos por delante una tarea de enormes proporciones: reconstruir de cabo a rabo la economía mundial. Si la situación no es tan grave como en la Gran Depresión, se debe únicamente a que los gobiernos han apuntalado la demanda mediante unos gastos deficitarios ingentes y un incremento inusitado de la masa monetaria (el Banco de Inglaterra no había tenido nunca tipos de interés tan bajos desde su fundación, en 1644), a la vez que evitaban pánicos bancarios mediante la ampliación de los seguros de protección de los depósitos y el rescate de muchas entidades financieras. Sin estas medidas, y sin el incremento automático y muy considerable del gasto social (en subsidios de desempleo, sin ir más lejos), podríamos estar atravesando por una crisis económica mucho peor que la de los años treinta.

Hay quien cree que el sistema dominante hoy en día, el de libre mercado, es a grandes rasgos sólido; parte de la premisa de que bastarán unos cuantos retoques para resolver la situación: algo más de transparencia por aquí, un poco más de regulación por allá, unas restriccioncitas de nada por acullá... Sin embargo, como he intentado demostrar, las premisas teóricas y empíricas en las que reposa la economía de libre mercado son muy cuestionables. Cualquier cosa que no sea un replanteamiento general de cómo organizamos nuestra economía y nuestra sociedad resultará insuficiente.

¿Qué hacemos, pues?

No es este el sitio para enumerar con detalle todas las propuestas que requiere la reconstrucción de la economía mundial, y que de todos modos ya se han analizado en gran parte en los 23 capítulos anteriores. Me limitaré a esbozar algunos principios (ocho en total) que me parece necesario tener presentes al rediseñar nuestro sistema económico.

Para empezar, parafraseando lo que dijo Winston Churchill sobre la democracia, reiteraré mi anterior postura de que *el capitalismo es el peor*

sistema económico a excepción de todos los demás. Mi crítica se dirige al capitalismo de libre mercado, no a todos los tipos de capitalismo.

El motor del beneficio sigue siendo el combustible más potente y eficaz para alimentar nuestra economía, y nos conviene aprovecharlo a fondo, pero acordándonos de que dejarlo a su aire, sin ninguna restricción, no es la mejor manera de sacarle el máximo provecho, como a tan alto precio hemos aprendido en las últimas tres décadas.

También el mercado es un mecanismo de una eficacia excepcional para coordinar actividades económicas complejas que afectan a múltiples agentes económicos, pero no es más que eso: un mecanismo, una máquina. Como todas las máquinas, se tiene que ajustar y conducir con cuidado. Así como un coche puede matar si el conductor está borracho, o salvar vidas si nos ayuda a que un accidentado llegue a tiempo al hospital, el mercado puede hacer maravillas, pero también cosas deplorables. Se puede mejorar el mismo coche poniéndole frenos mejores, un motor más potente o un combustible más eficaz, y se puede hacer que el mismo mercado obtenga mejores resultados modificando como es debido las actitudes de los participantes, sus motivos y las reglas que lo gobiernan.

Existen varias formas de organizar el capitalismo. El libre mercado es una más, y no de las mejores. Las últimas tres décadas han demostrado que, contrariamente a lo que sostenían sus defensores, ralentiza la economía, aumenta la desigualdad y la inseguridad, y lleva a cracs económicos más frecuentes (y a veces gigantescos).

No existe un solo modelo ideal. El capitalismo estadounidense se parece poco al escandinavo, que a su vez difiere de las variantes alemana y francesa, por no hablar de la modalidad japonesa. Los países que consideren inaceptable la desigualdad económica a la norteamericana, por ejemplo (que no tienen por qué ser todos), pueden reducirla mediante un Estado del bienestar costado con impuestos altos y progresivos sobre los ingresos (como en Suecia), o bien mediante restricciones a las propias oportunidades de ganar dinero, como pueda ser dificultar la apertura de grandes comercios al por menor (como en Japón). No hay ninguna manera fácil de elegir entre ambas cosas, aunque yo, personalmente, creo que es mejor el modelo sueco que el japonés, al menos a este respecto.

Así que capitalismo, sí, pero a condición de desenamorarnos del de libre mercado sin restricciones, que tan flaco favor ha hecho a la humanidad, e implantar una modalidad mejor regulada. De nuestros objetivos, valores y creencias dependerá cuál sea esa modalidad.

Segundo: *tenemos que construir nuestro nuevo sistema económico sobre la aceptación de que la racionalidad humana es muy limitada.* La crisis de 2008 ha puesto de manifiesto que la complejidad del mundo creado por nosotros, sobre todo en el ámbito de las finanzas, ha dejado muy atrás nuestra capacidad de entenderlo y controlarlo. El tremendo batacazo de nuestro sistema económico se debe a que sus reajustes siguieron los consejos de economistas convencidos de que la capacidad humana de hacer frente a la complejidad es esencialmente ilimitada.

El nuevo mundo tiene que formarse con la clara aceptación de que nuestras capacidades de razonamiento objetivo son limitadas. Se ha insinuado que podemos impedir otra gran crisis financiera aumentando la transparencia. Falso. El problema básico no es nuestra falta de información, sino nuestra capacidad limitada de procesarla. De hecho, si el problema fuera de falta de transparencia, los países escandinavos —famosos por ella— no habrían sufrido una crisis financiera a principios de la década de 1990. Mientras sigamos permitiendo «innovaciones financieras» ilimitadas, nuestra capacidad de regular siempre quedará por detrás de la de innovar.

Si realmente queremos evitar otra crisis como el desastre de 2008, nos conviene prohibir a rajatabla los instrumentos financieros intrincados a menos que se pueda demostrar sin la menor ambigüedad que benefician a la sociedad a largo plazo. Habrá quien clame que esta idea es descabellada. Pues no. Con otros productos se hace constantemente. Pensemos en los criterios de seguridad de los alimentos, los fármacos, los coches y los aviones. El resultado sería un proceso de autorización consistente en valorar los efectos de cualquier nuevo instrumento financiero pergeñado por los «grandes cerebros» de las compañías financieras en cuanto a riesgos y ventajas para el conjunto de nuestro sistema, y a largo plazo, no solo en términos de beneficios a corto plazo para las propias compañías.

Tercero: *aun reconociendo que no somos ángeles desinteresados, debemos construir un sistema que no saque lo peor de la gente, sino lo mejor.*

La ideología de libre mercado parte de la premisa de que la gente no hará nunca nada «bueno» salvo que se le pague por ello o se la castigue por no hacerlo. Acto seguido, esta idea se aplica de manera asimétrica, y se reformula como la convicción de que hay que motivar a los ricos para que trabajen para aumentar su riqueza, mientras que los pobres deben temer la pobreza para estar motivados.

El interés material es un móvil muy poderoso. El sistema comunista resultó inviable por haber ignorado —o, mejor dicho, haber querido ignorar

—, esta motivación humana. Sin embargo, ello no demuestra que el interés material sea nuestro único móvil. La gente no se mueve tanto por el interés material, como dicen los manuales de economía de libre mercado. Si el mundo real estuviese tan plagado de agentes interesados y racionales como el que pintan esos manuales, se derrumbaría por el peso de tanto engaño, vigilancia, castigos y regateos.

Por otra parte, al ensalzar la búsqueda del interés material por parte de las personas y de las empresas, hemos creado un mundo donde el enriquecimiento material absuelve a ambas de cualquier otro compromiso con la sociedad, y de paso hemos dejado que nuestros banqueros y gestores de fondos destruyeran directa o indirectamente puestos de trabajo, cerrasen fábricas, dañasen nuestro medio ambiente y echasen a perder el propio sistema financiero en su búsqueda del enriquecimiento individual.

Si pretendemos evitar que se repita, tendremos que construir un sistema en el que se tome en serio el enriquecimiento material, pero sin permitir que se convierta en la única meta. Hay que diseñar las organizaciones (sean empresas o ministerios) para que recompensen la confianza, la solidaridad, la honradez y la colaboración entre sus miembros. Es necesario reformar el sistema financiero para reducir la influencia de los accionistas a corto plazo, a fin de que las compañías puedan permitirse otros objetivos que la maximización del beneficio a corto plazo. Hay que retribuir mejor las conductas que aportan beneficios públicos (como reducir el consumo de energía e invertir en formación), y no solo mediante subvenciones del gobierno, sino elevando su estatus social.

No es solo un argumento moral. También es un llamamiento al interés ilustrado. Si dejamos que todo lo domine el interés a corto plazo, correremos el riesgo de destruir todo el sistema, lo cual, a largo plazo, no redundaría en interés de nadie.

Cuarto: *hay que olvidarse de la idea de que a la gente siempre se le paga «lo que se merece».*

Tomados uno a uno, los habitantes de países pobres superan a menudo en productividad e iniciativa a sus homólogos de los países ricos. Si se les dieran las mismas oportunidades, a través de la libre migración, podrían sustituir al grueso de la mano de obra de los países ricos, y lo harían, aunque fuera políticamente inaceptable e indeseable. Desde esta perspectiva, lo que mantiene en la pobreza a los pobres de los países pobres no es su falta de virtudes personales, sino los sistemas económicos nacionales y el control migratorio de los países ricos.

Hacer hincapié en que muchas personas siguen en la pobreza por falta de una auténtica igualdad de oportunidades, no equivale a decir que merezcan seguir siendo pobres si han gozado de esa igualdad. A menos que exista cierta igualdad de resultados, encaminada sobre todo (pero no exclusivamente) a que todos los niños puedan tener más que una alimentación y una atención paterna mínimas, la igualdad de oportunidades que aporta el mecanismo del mercado no garantizará una competencia realmente justa. Será como una carrera en la que nadie parte con ventaja, pero en la que algunos corredores llevan pesos en las piernas.

En el extremo opuesto, hace unas décadas que en Estados Unidos la remuneración de los ejecutivos se ha disparado a niveles estratosféricos. Entre los años cincuenta y la actualidad, los directivos estadounidenses han visto multiplicarse como mínimo por diez su paga relativa. (En los cincuenta, el director ejecutivo medio cobraba treinta y cinco veces más que un trabajador medio, mientras que hoy en día recibe entre trescientas y cuatrocientas veces más). Sin embargo, no se debe a que su productividad haya aumentado diez veces más deprisa que la de sus subordinados. Aunque excluyamos las opciones sobre acciones, los directivos estadounidenses cobran dos veces y media más que sus homólogos neerlandeses o cuatro veces más que los japoneses, a pesar de que no se observe ninguna superioridad en términos productivos.

Mientras no seamos libres de cuestionar las reglas que nos ha repartido el mercado, no encontraremos formas de crear una sociedad más justa. Es posible cambiar las reglas del mercado de valores y el sistema de gobernanza de las empresas para frenar los excesos salariales de los ejecutivos en las compañías de responsabilidad limitada; no solo es posible, sino también necesario. Para que exista una sociedad realmente meritocrática, además de dar las mismas oportunidades a todo el mundo también deberíamos igualar en cierto grado los puntos de partida de todos los niños. Hay que darle a la gente otra oportunidad, y no superficial sino real, mediante subsidios de desempleo y formación subvencionada por el Estado. No acusemos de su pobreza a los pobres de países pobres; la principal explicación radica en la pobreza de sus sistemas económicos nacionales y en el control migratorio de los países ricos. Las coyunturas del mercado no son fenómenos «naturales». Se pueden cambiar.

Quinto: *hay que tomarse más en serio el «hacer cosas»*. La economía postindustrial del conocimiento es un mito. La industria sigue siendo básica.

En las últimas décadas, el declive industrial se ha visto como algo inevitable en una época postindustrial, o incluso deseable, como indicio de éxito postindustrial, sobre todo en Estados Unidos y Gran Bretaña.

Sin embargo, somos seres materiales y de ideas no podemos vivir, por muy estupendo que suene eso de la economía del conocimiento. Además, siempre hemos vivido en una economía del conocimiento, en el sentido de que lo que ha determinado qué países eran ricos y cuáles eran pobres siempre ha sido en última instancia el dominio del conocimiento superior, más que la naturaleza física de las actividades. De hecho, la mayoría de las sociedades siguen fabricando cada vez más cosas. Si nos parece que ya no consumimos tantas como antes, es sobre todo porque los que las fabrican se han vuelto tan productivos que esos artículos, en términos relativos, se han vuelto más baratos que los servicios.

Con la excepción de los pequeños paraísos fiscales (condición que tras la crisis de 2008 va a ser cada vez más difícil de mantener), como Luxemburgo y Mónaco, o de países pequeños que nadan en petróleo, como Brunei o Kuwait, la única manera de elevar el nivel de vida es mejorar en la fabricación de cosas. Suiza y Singapur, que tan a menudo se presentan como ejemplos de éxito postindustrial, son en realidad dos de las economías más industrializadas del mundo. Además, la mayoría de los servicios de alto valor añadido dependen (hasta extremos parasitarios a veces) del sector manufacturero (por ejemplo, las finanzas y la consultoría técnica). Por otra parte, los servicios no son muy comerciados, así que un sector servicios demasiado grande se traduce en una balanza de pagos más precaria y en un crecimiento económico más difícil de mantener.

El mito de la economía postindustrial del conocimiento también ha llevado por mal camino las inversiones. Ha fomentado un excesivo énfasis en la educación formal, por ejemplo, cuyos efectos en el crecimiento económico son de gran complejidad e incertidumbre, y en la expansión de internet, cuyas repercusiones en la productividad son en realidad bastante modestas.

Hay que fomentar la inversión en cosas «aburridas» como la maquinaria, las infraestructuras y la formación de los trabajadores, mediante cambios adecuados en la normativa tributaria (una depreciación acelerada de la maquinaria, por ejemplo), subvenciones (a la formación de los trabajadores, por ejemplo) o inversiones públicas (redireccionarlas hacia el desarrollo de las infraestructuras, por ejemplo). Es necesario replantearse la política industrial a fin de potenciar sectores manufactureros clave que dejen mucho margen al crecimiento de la productividad.

Sexto: hay que mejorar el equilibrio entre las finanzas y las actividades «reales».

No puede existir una economía moderna productiva sin un sector financiero sano. Entre muchas otras cosas, las finanzas desempeñan el papel decisivo de resolver los desajustes entre el acto inversor y la recepción de sus frutos. Aportando liquidez a activos físicos cuyas características no se pueden cambiar fácilmente, las finanzas también nos ayudan a reasignar de prisa los recursos.

Sin embargo, en las últimas tres décadas las finanzas se han convertido en «la cola que menea al perro», como reza el dicho en inglés. La liberalización financiera ha facilitado los flujos monetarios, incluso a través de las fronteras, y así los inversores se impacientan más por obtener resultados inmediatos. Como consecuencia de ello, las empresas y los gobiernos no han tenido más remedio que implantar medidas que generan beneficios rápidos, al margen de sus repercusiones a largo plazo. Los inversores financieros han usado su mayor movilidad como moneda de cambio para conseguir una parte mayor de los ingresos nacionales. La mayor agilidad de las finanzas también ha desembocado en una mayor inestabilidad financiera y en una mayor precariedad laboral (condición necesaria para repartir beneficios rápidos).

Hay que ralentizar las finanzas; no es que sea necesario volver a la época de las cárceles de deudores y los pequeños talleres costeados con ahorros personales, pero si no reducimos la diferencia de velocidad entre las finanzas y la economía real no fomentaremos la inversión a largo plazo ni el crecimiento real, porque las inversiones productivas a menudo tardan mucho en dar sus frutos. Japón necesitó cuarenta años de protección y subvenciones del gobierno para que su industria automovilística pudiera tener éxito internacional, incluso en las gamas más bajas del mercado. Nokia tardó diecisiete años en sacar beneficios del sector de la electrónica, en el que es actualmente uno de los líderes mundiales. Por desgracia, con el grado cada vez mayor de desregulación financiera, el mundo ha trabajado con horizontes temporales cada vez más cortos.

Las tasas a las transacciones financieras, las restricciones al movimiento transfronterizo de capitales (sobre todo a y desde países en vías de desarrollo) y una actitud más restrictiva ante las fusiones y las adquisiciones son algunas de las medidas que reducirán la velocidad de las finanzas hasta un punto en que beneficien a la economía, en vez de debilitarla o incluso de hacerla descarrilar.

Séptimo: los gobiernos tienen que crecer y ser más activos.

En las últimas tres décadas, los ideólogos del libre mercado nos han dicho constantemente que el gobierno forma parte del problema, no de la solución a los males de nuestra sociedad. Es cierto que hay casos (a veces espectaculares) en que el gobierno se equivoca, pero también fallan los mercados y las empresas, y lo más importante es que hay muchos ejemplos de éxito sonado de un gobierno. Hay que replantearse desde cero el papel del gobierno.

Y no se trata solo de un tema de gestión de la crisis, evidente desde 2008, incluso en las economías que se declaran de libre mercado, como Estados Unidos, sino de crear una sociedad próspera, equitativa y estable. A pesar de sus limitaciones y de las muchas tentativas de debilitarlo, el gobierno democrático es el mejor vehículo que tenemos, al menos de momento, para conciliar demandas en conflicto en nuestra sociedad, y sobre todo para mejorar nuestro bienestar colectivo. Al plantearnos cómo sacar el máximo provecho del gobierno, debemos olvidarnos de algunas de las «renuncias» que tanto pregonan los economistas de libre mercado.

Nos han dicho que un gobierno grande, que grave mucho la renta de los ricos y redistribuya el fruto entre los pobres, es malo para el crecimiento, porque resta incentivos para la creación de riqueza a los ricos y vuelve perezosas a las clases inferiores. Sin embargo, si un gobierno pequeño fuera bueno para el crecimiento económico, a muchos países en vías de desarrollo que lo tienen debería irles bien, lo cual no es el caso, evidentemente. Al mismo tiempo, los ejemplos escandinavos, en que ha coexistido un gran Estado del bienestar con un buen crecimiento (e incluso lo ha fomentado), deberían poner de manifiesto los límites de la idea de que los gobiernos pequeños siempre sean mejores para el crecimiento.

Los economistas que abogan por el libre mercado también nos han dicho que un gobierno activo (o entrometido, como dicen ellos) es malo para el crecimiento económico, pero, contrariamente a la visión más extendida, casi todos los países ricos de la actualidad recurrieron a la intervención del gobierno para enriquecerse. (Si todavía no estás convencido, lee mi libro anterior, *Bad Samaritans*). Cuando se diseña y aplica de forma adecuada, la intervención del gobierno puede aumentar el dinamismo económico incrementando las reservas de inputs que a los mercados no se les da bien suministrar (como la I+D y la formación de los trabajadores), compartiendo el riesgo en proyectos de gran rentabilidad social pero con pocos beneficios privados, y aportando, en los países en vías de desarrollo, un espacio donde

puedan desarrollar sus capacidades productivas las empresas de sectores «nacientes».

Debemos reflexionar con mayor creatividad en cómo convertir el gobierno en un elemento esencial de un sistema económico en que haya más dinamismo y estabilidad, y niveles más aceptables de igualdad; y para eso es necesario construir un mejor Estado del bienestar, un mejor sistema de regulación (sobre todo para las finanzas) y una mejor política industrial.

Octavo: es necesario que el sistema económico mundial favorezca «injustamente» a los países en vías de desarrollo.

Las restricciones impuestas por los sistemas de control democrático han hecho que en la mayoría de los países ricos los defensores del libre mercado hayan tenido dificultades para implantar reformas liberalizadoras a gran escala. Hasta Margaret Thatcher vio imposible abordar el desmantelamiento del National Health Service. A consecuencia de ello, los países más sujetos a experimentos con medidas de libre mercado han sido los que están en vías de desarrollo.

A muchos países pobres, sobre todo de África y Latinoamérica, se los ha obligado a adoptar políticas de libre mercado para recibir préstamos de organizaciones financieras internacionales afectas al libre mercado (como el FMI y el Banco Mundial) y de gobiernos de países ricos (que en última instancia son también los que controlan el FMI y el Banco Mundial). La debilidad de las democracias de los países en vías de desarrollo ha permitido implantar con más dureza políticas de libre mercado, incluso cuando perjudicaban a mucha gente. He ahí la máxima ironía: los peor parados han sido los que más ayuda necesitaban. Esta tendencia se ha visto reforzada por el fortalecimiento, en el transcurso de las últimas dos décadas, de la legislación mundial sobre lo que pueden hacer los gobiernos para proteger y desarrollar sus economías (algo más necesario en los países pobres), mediante la creación o la potenciación de organizaciones como la OMC, el BPI y una serie de acuerdos bilaterales y regionales de libre comercio e inversiones. El resultado han sido una puesta en práctica mucho más profunda de políticas de libre mercado, y un rendimiento, en cuanto a crecimiento, estabilidad y desigualdad, muy inferior al de los países desarrollados.

Es necesario reformar a fondo el sistema económico mundial para que los países en vías de desarrollo gocen de un margen más amplio para implantar medidas adecuadas a sus circunstancias. (Los países ricos tienen mucho más margen para reinterpretar las leyes internacionales, y hasta para saltárselas). Los países en vías de desarrollo necesitan un régimen más permisivo en lo

tocante al uso del proteccionismo, la regulación de las inversiones extranjeras y los derechos de propiedad intelectual, entre otras cosas. De hecho, son políticas que usaron los países ricos cuando aún no lo eran. Todo ello requiere una reforma de la OMC, la abolición y/o reforma de los acuerdos bilaterales de comercio e inversión que existen entre países ricos y pobres, y cambiar las condiciones políticas vinculadas a los préstamos de las organizaciones financieras internacionales y a la ayuda exterior de los países ricos.

Todo ello, por supuesto, es «injustamente favorable» a los países en vías de desarrollo, como no dejarían de señalar ciertos países ricos, pero los países en vías de desarrollo ya padecen tantas desventajas dentro del sistema internacional que necesitan estos respiros para tener alguna esperanza de remontar.

Estos ocho principios chocan frontalmente con las ideas sobre economía imperantes en las últimas tres décadas. A algunos lectores les habrá incomodado, pero si no renunciamos desde este mismo instante a los principios que nos han fallado, y que siguen frenándonos, nos esperarán nuevos desastres parecidos. Y no habremos hecho nada para aliviar la situación de miles de millones de personas que sufren pobreza e inseguridad, sobre todo (pero no exclusivamente) en el mundo en desarrollo. Es hora de incomodarse.

Notas

[1] Sobre el tema de los aranceles (en cuanto obstáculo al libre comercio de bienes) como factor importante en el estallido de la guerra civil norteamericana, véase mi anterior libro *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*, Anthem Press, Londres, 2002, pp. 24-28 y referencias. <<

[1] A. Smith, *Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, trad. de José Alonso Ortiz, Oficina de la Viuda e Hijos de Santander, Valladolid, 1794, tomo IV, p. 86. <<

[2] N. Rosenberg y L. Birdzell, *How the West Grew Rich*, IB Tauris & Co., Londres, 1986, p. 200. <<

[3] A. Glyn, *Capitalism Unleashed: Finance, Globalisation, and Welfare*, Oxford University Press, Oxford, 2004, p. 7, fig. 1.3. <<

[4] J. G. Palma, «The revenge of the market on the rentiers: Why neo-liberal reports on the end of history turned out to be premature», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 33, n.º 4 (2009), p. 851, fig. 12. <<

[5] Véase W. Lazonick y M. O'Sullivan, «Maximising shareholder value: A new ideology for corporate governance», *Economy and Society*, vol. 29, n.º 1 (2000), y W. Lazonick, «The buyback boondoggle», *Business Week*, 24 de agosto de 2009. <<

[6] Lazonick, *op. cit.* <<

[1] R. Sarti, «Domestic service: Past and present in Southern and Northern Europe», *Gender and History*, vol. 18, n.º 2 (2006), p. 223, tabla 1. <<

[2] Citado en J. Greenwood, A. Seshadri y M. Yorukoglu, «Engines of liberation», *Review of Economic Studies*, vol. 72 (2005), p. 112. <<

[3] C. Goldin, «The quiet revolution that transformed women's employment, education, and family», *American Economic Review*, vol. 96, n.º 2 (2006), p. 4, fig. 1. <<

[4] I. Rubinow, «The problem of domestic service», *Journal of Political Economy*, vol. 14, n.º 8 (1906), p. 505. <<

[5] El libro es: H.-J. Chang e I. Grabel, *Reclaiming Development: An Alternative Economic Policy Manual*, Zed Press, Londres, 2004 (hay trad. cast.: *Reivindicar el desarrollo: un manual de política económica alternativa*, Intermón Oxfam, Barcelona, 2006). <<

[6] K. Ohmae, *The Borderless World: Power and Strategy in the Interlinked Economy*, Harper & Row, Nueva York, 1990. <<

[1] Para un resumen accesible de la bibliografía especializada sobre la complejidad de las motivaciones humanas, véase B. Frey, *Not Just for the Money: Economic Theory of Personal Motivation*, Edward Elgar, Cheltenham, 1997. <<

[2] Este ejemplo parte del que usa K. Basu en «On why we do not try to walk off without paying after a taxi-ride», *Economic and Political Weekly*, n.º 48 (1983). <<

[1] S. Fischer, «Maintaining price stability», *Finance and Development*, diciembre de 1996. <<

[2] Un estudio de Robert Barro, destacado economista a favor del libre mercado, llega a la conclusión de que una inflación moderada (10-20 por ciento) tiene pocos efectos negativos en el crecimiento, y de que por debajo del 10 por ciento los efectos son inexistentes. Véase R. Barro, «Inflation and growth», *Review of Federal Reserve Bank of St Louis*, vol. 78, n.º 3 (1996). Según un estudio de Michael Sarel, economista del FMI, por debajo del 8 por ciento la inflación repercute poco en el crecimiento; según el propio autor, hasta esos niveles, si acaso, la relación es positiva, es decir, que lo que hace la inflación no es entorpecer el crecimiento, sino impulsarlo. Véase M. Sarel, «Non-linear effects of inflation on economic growth», *IMF Staff Papers*, vol. 43 (marzo de 1996). <<

[3] Véase M. Bruno, «Does inflation really lower growth?», *Finance and Development*, vol. 32 (1995), pp. 35-38, y M. Bruno y W. Easterly, «Inflation and growth: In search of a stable relationship», *Review of Federal Reserve Bank of St Louis*, vol. 78, n.º 3 (1996). <<

[4] En los años sesenta, la tasa de inflación de Corea era muy superior a las de cinco países latinoamericanos (Venezuela, Bolivia, México, Perú y Colombia) y no muy inferior a la de Argentina. En los setenta, la tasa de inflación coreana superaba a las de Venezuela, Ecuador y México, y no andaba muy lejos de las de Colombia y Bolivia. Los datos proceden de A. Singh, «How did East Asia grow so fast?: Slow progress towards an analytical consensus», UNCTAD Discussion Paper, n.º 97 (1995), tabla 8. <<

[5] Hay muchas maneras de calcular las tasas de beneficio, pero el concepto clave, en este caso, es la rentabilidad de los activos. Según S. Claessens, S. Djankov y L. Lang, «Corporate growth, financing, and risks in the decades before East Asia's financial crisis», Policy Research Working Paper, n.º 2.017 (1998), Banco Mundial, Washington, fig. 1, la rentabilidad de los activos en cuarenta y seis países desarrollados y en vías de desarrollo entre 1988 y 1996 fue del 3,3 por ciento (Austria) al 9,8 por ciento (Tailandia). En cuarenta de los cuarenta y seis países, la ratio se movía entre el 4 y el 7 por ciento, en tres de ellos quedaba por debajo del 7 por ciento y en otros tres superaba el 7 por ciento. Otro estudio del Banco Mundial sitúa la tasa media de rentabilidad para sociedades no financieras en economías de «mercado emergente» (países de ingresos medios) durante la década de 1990 (1992-2001) en cotas aún más bajas, del 3,1 por ciento (ingresos netos/activos). Véase S. Mohapatra, D. Ratha y P. Suttle, «Corporate financing patterns and performance in emerging markets», mimeo., marzo de 2003, Banco Mundial, Washington. <<

[6] C. Reinhart y K. Rogoff, *This Time is Different*, Princeton University Press, Princeton y Oxford, 2008, p. 252, fig. 16.1. <<

[1] Sobre las ideas proteccionistas de Lincoln, véase mi anterior libro *Kicking Away the Ladder*, Anthem Press, Londres, 2002, pp. 27-28 y referencias. <<

[2] La historia se cuenta más a fondo en mis libros anteriores: *Kicking Away the Ladder* es una monografía especializada, con abundante bibliografía y notas (pero nada difícil de leer), que se centra especialmente en las políticas comerciales, mientras que *Bad Samaritans* (Random House, Londres, 2007, y Bloomsbury USA, Nueva York, 2008) abarca un espectro temático más amplio en cuanto a políticas y está escrito con mayor agilidad. <<

[1] Para más pruebas, véase mi libro *Bad Samaritans*, Random House, Londres, 2007, y Bloomsbury USA, Nueva York, 2008, cap. 4, «The Finn and the Elephant», y R. Kozul-Wright y P. Rayment, *The Resistible Rise of a Market Fundamentalism*, Zed Books, Londres, 2007, cap. 4. <<

[1] K. Coutts, A. Glyn y B. Rowthorn, «Structural change under New Labour», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 31, n.º 5 (2007). <<

[2] El término procede del informe de 2008 del Departamento de Comercio, Iniciativa y Reforma Regulatoria del gobierno británico, *Globalisation and the Changing UK Economy*. <<

[3] B. Alford, «De-industrialisation», *ReFRESH*, otoño de 1997, p. 6, tabla 1.
<<

[4] B. Rowthorn y K. Coutts, «De-industrialisation and the balance of payments in advanced economies», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 28, n.º 5 (2004). <<

[1] T. Gylfason, «Why Europe works less and grows taller», *Challenge*, enero-febrero de 2007. <<

[1] P. Collier y J. Gunning, «Why has Africa grown slowly?», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 13, n.º 3 (1999), p. 4. <<

[2] El ingeniero y escritor camerunés Daniel Etounga-Manguelle señala lo siguiente: «El africano, anclado en su cultura ancestral, está tan convencido de que el pasado no puede hacer otra cosa que repetirse que solo se preocupa superficialmente por el futuro, pero sin una percepción dinámica del futuro no hay planificación, previsión ni elaboración de hipótesis; en otras palabras, no hay políticas para incidir en el curso de los acontecimientos» (p. 69). Más tarde añade que «las sociedades africanas son como un equipo de fútbol en el que las rivalidades personales y la falta de espíritu de equipo hacen que ningún jugador le pase la pelota a otro, por miedo a que el segundo pueda marcar un gol» (p. 75). D. Etounga-Manguelle, «Does Africa need a cultural adjustment program?», en L. Harrison y S. Huntington, eds., *Culture Matters: How Values Shape Human Progress*, Basic Books, Nueva York, 2000. <<

[3] Según Weber, en 1863 alrededor de una cuarta parte de la población francesa no hablaba francés. El mismo año, el 11 por ciento de los escolares de entre siete y once años no hablaban nada de francés, mientras que el 37 por ciento lo hablaba o lo entendía, pero no lo escribía. E. Weber, *Peasants into Frenchmen: The Modernisation of Rural France, 1870-1914*, Stanford University Press, Stanford, 1976, p. 67. <<

[4] Véase H.-J. Chang, «Under-explored treasure troves of development lessons: Lessons from the histories of small rich European countries (SRECs)», en M. Kremer, P. van Lieshoust y R. Went, eds., *Doing Good or Doing Better: Development Policies in a Globalising World*, Amsterdam University Press, Amsterdam, 2009, y H.-J. Chang, «Economic history of the developed world: Lessons for Africa», conferencia pronunciada en el Eminent Speakers Programme del Banco Africano de Desarrollo, 26 de febrero de 2009 (se puede descargar en www.econ.cam.ac.uk/faculty/chang/pubs/ChangAfDBlecturetext.pdf). <<

[5] Véase H.-J. Chang, «How important were the “initial conditions” for economic development: East Asia vs. Sub-Saharan Africa», cap. 4 de H.-J. Chang, *The East Asian Development Experience: The Miracle, the Crisis, and the Future*, Zed Press, Londres, 2006. <<

[6] Para una comparativa de la calidad de las instituciones de los países actualmente ricos en la época en que su nivel de desarrollo era similar al de los actuales países en vías de desarrollo, véase H.-J. Chang, *Kicking Away the Ladder*, Anthem Press, Londres, 2002, cap. 3. <<

[1] Para una exposición didáctica y una crítica de la teoría de la ventaja comparativa, véase «My six-year-old son should get a job», cap. 3 de mi libro *Bad Samaritans*, Random House, Londres, 2007, y Bloomsbury USA, Nueva York, 2008. <<

[2] Se pueden encontrar más detalles en mis libros anteriores, *Kicking Away the Ladder* y *Bad Samaritans*. <<

[1] Los dieciséis países en los que aumentó la desigualdad fueron, en orden decreciente de desigualdad de los ingresos en 2000, Estados Unidos, Corea del Sur, Reino Unido, Israel, España, Italia, Países Bajos, Japón, Australia, Canadá, Suecia, Noruega, Bélgica, Finlandia, Luxemburgo y Austria. Los cuatro países en los que se redujo la desigualdad fueron Alemania, Suiza, Francia y Dinamarca. <<

[2] L. Mishel, J. Bernstein y H. Shierholz, *The State of Working America, 2008/9*, Economic Policy Institute, Washington, 2009, p. 26, tabla 3. <<

[3] Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), a mediados de la década de 2000, antes de impuestos y transferencias, Estados Unidos tenía un coeficiente de Gini (que mide la desigualdad de los ingresos; 0 indica igualdad absoluta y 1 desigualdad absoluta) de 0,46. El de Alemania era de 0,51, el de Bélgica de 0,49, el de Japón de 0,44, el de Suecia de 0,43 y el de los Países Bajos de 0,42. <<

[1] L. Mishel, J. Bernstein y H. Shierholz, *The State of Working America*, 2008/9, Economic Policy Institute, Washington, 2009, tabla 3.2. <<

[2] *Ibid.*, tabla 3.1. <<

[3] «Should Congress put a cap on executive pay?», *New York Times*, 3 de enero de 2009. <<

[4] Mishel *et al.*, *op. cit.*, tabla 3.A2. Los trece países son Australia, Bélgica, Canadá, Francia, Alemania, Italia, Japón, Países Bajos, Nueva Zelanda, España, Suecia, Suiza y Gran Bretaña. <<

[5] *Ibid.*, tabla 3.A2. <<

[6] L. A. Bebchuk y J. M. Fried, «Executive compensation as an agency problem», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 17, n.º 3 (2003), p. 81. <<

[1] OCDE, «Is informal normal?: Towards more and better jobs in developing countries», 2009. <<

[2] D. Roodman y J. Murdoch, «The impact of microcredit on the poor in Bangladesh: Revisiting the evidence», documento de trabajo n.º 174, Center for Global Development, Washington, 2009. <<

[3] M. Bateman, *Why Doesn't Microfinance Work?*, Zed Books, Londres, 2010. <<

[1] Discurso en Mansion House, 19 de junio de 2009. <<

[2] Para un resumen atractivo y didáctico de las investigaciones sobre la vertiente irracional de la condición humana, véase P. Ubel, *Free Market Madness: Why Human Nature is at Odds with Economics – and Why it Matters*, Harvard Business School Press, Boston, 2009. <<

[1] J. Samoff, «Education for all in Africa: Still a distant dream», en R. Arnove y C. Torres, eds., *Comparative Education: The Dialectic of the Global and the Local*, Rowman and Littlefield Publishers Inc., Lanham, Maryland, 2007, p. 361, tabla 16.3. <<

[2] L. Pritchett, «Where has all the education gone?», *The World Bank Economic Review*, vol. 13, n.º 3 (2001). <<

[3] A. Wolf, *Does Education Matter?*, Penguin Books, Londres, 2002, p. 42.

<<

[4] En octavo curso, Estados Unidos adelantaba a Lituania, pero seguía por detrás de Rusia y Hungría; los datos sobre cuarto curso en Hungría y octavo curso en Letonia y Kazajistán no están disponibles. <<

[5] Los otros países europeos eran los siguientes, por el orden de sus resultados en el test: Alemania, Dinamarca, Italia, Austria, Suecia, Escocia y Noruega. Véase la web del Centro Nacional de Estadística Educativa del Instituto de Ciencias Educativas del Departamento de Educación de Estados Unidos, http://nces.ed.gov/timss/table07_1.asp. <<

[6] Los otros países ricos eran los siguientes, en el mismo orden que el del test: Japón, Inglaterra, Estados Unidos, Australia, Suecia, Escocia e Italia. Véase la web citada en la nota anterior. <<

[7] Las obras más influyentes de esta escuela fueron: Harry Braverman, *Labor and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century*, Monthly Review Press, Nueva York, 1974, y Stephen Marglin, «What do bosses do?», publicado en dos partes en *The Review of Radical Political Economy*, en 1974 y 1975. <<

[8] Wolf, *op. cit.*, p. 264. <<

[9] Para el tema del *sorting* y muchas más observaciones perspicaces sobre el papel de la educación en el desarrollo económico, véase Wolf, *op. cit.* <<

[1] R. Blackburn, «Finance and the fourth dimension», *New Left Review*, mayo-junio de 2006, p. 44. <<

[1] La proporción del gobierno federal en el total de la I+D de Estados Unidos era del 53,6 por ciento en 1955, del 64,6 por ciento en 1960, del 64,9 por ciento en 1965, del 57,1 por ciento en 1970, del 51,7 por ciento en 1975, del 47,2 por ciento en 1980, del 47,9 por ciento en 1985 y del 47,3 por ciento en 1989 (estimación). Véase D. Mowery y N. Rosenberg, «The U. S. National Innovation System», en R. Nelson, ed., *National Innovation Systems*, Oxford University Press, Nueva York y Oxford, 1993, p. 41, tabla 2.3. <<

[2] H. Simon, «Organizations and markets», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, n.º 2 (1991), p. 27. <<

[1] Sobre que la cultura confuciana no fue una de las causas del desarrollo económico de Asia oriental, véase el capítulo 9 de mi libro *Bad Samaritans*, «Lazy Japanese and thieving Germans». <<

[2] M. Jäntti *et al.*, «American exceptionalism in a new light: a comparison of intergenerational earnings mobility in the Nordic countries, the United Kingdom and the United States», The Warwick Economic Research Paper Series, Departamento de Ciencias Económicas, Universidad de Warwick, octubre de 2005. <<

[1] La OCDE es la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. Se trata del club de los países ricos, aunque a muchos de sus miembros sea discutible calificarlos de «ricos», como Portugal, Corea, la República Checa, Hungría, la República de Eslovaquia, Polonia, México y Turquía (en orden descendente de renta per cápita). Entre ellos, los más ricos son Portugal y Corea, con ingresos de unos 18.000 dólares per cápita (en 2006), y el más pobre es Turquía, con unos ingresos per cápita de 5.400 dólares (en 2006). El siguiente miembro más pobre de la OCDE después de Portugal y Corea es Grecia, cuya renta per cápita es de 24.000 dólares. En 2003 (último año con datos facilitados por la OCDE), el gasto social público representaba el 5,7 por ciento del PIB coreano. El más elevado era el de Suecia, con el 31,3 por ciento. La media de la OCDE era del 20,7 por ciento. Véase *OECD Factbook 2008: Economic, Environmental and Social Statistics*. <<

[2] En 2003 (último año del que la OCDE tiene datos), el gasto social público representaba el 16,2 por ciento del PIB en Estados Unidos, frente a una media del 20,7 por ciento en la OCDE y del 23,9 por ciento en la UE15. Entre los estados miembros de la OCDE, solo Corea (5,7 por ciento) y México (6,8 por ciento) —dos países que no suelen considerarse del todo desarrollados— presentaban una ratio menor. Véase *ibid.* <<

[1] R. Portes y F. Baldursson, *The Internationalisation of Iceland's Financial Sector*, Iceland Chamber of Commerce, Reikiavik, 2007, p. 6. <<

[2] G. Duménil y D. Lévy, «Costs and benefits of neoliberalism: A class analysis», en G. Epstein, ed., *Financialisation and the World Economy*, Edward Elgar, Cheltenham, 2005. <<

[3] J. Crotty, «If financial market competition is so intense, why are financial firms so high? Reflections on the current “golden age” of finance», Working Paper, n.º 134, PERI (Political Economy Research Institute), Universidad de Massachusetts, Amherst, abril de 2007. <<

[4] Los datos sobre GE proceden 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*, Routledge, Londres, 2006, calcula que el porcentaje podría llegar hasta 50. Las cifras de Ford salen del estudio de Froud *et al.*, y las de GM del estudio de Blackburn. <<

[5] J. G. Palma, «The revenge of the market on the rentiers: Why neoliberal reports of the end of history turned out to be premature», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 33, n.º 4 (2009). <<

[1] Si formas parte de un «milagro» económico, con un 7 por ciento de crecimiento, tu renta per cápita se duplicará en diez años. Si estás en una «edad de oro» económica, con un 3,5 por ciento de crecimiento anual, tu renta per cápita tardará unos veinte años en multiplicarse por dos. En esos veinte años, la del país del «milagro» se habrá multiplicado por cuatro. En cambio, para que una economía de «revolución industrial» que crece al 1 por ciento en términos per cápita duplique la renta por persona harán falta unos setenta años. <<

[2] La carta se puede descargar en la web <http://media.ft.com/cms/3e3b6ca8-7a08-11de-b86f-00144feabdc0.pdf>. <<