

<https://info.nodo50.org/Lucro-Sucio-parte-II-final.html>



"Lucro Sucio" parte II (final)

- Noticias - Noticias Destacadas -



Fecha de publicación en línea: Lunes 28 de diciembre de 2009

Copyright © Nodo50 - Todos derechos reservados

Esto es algo que olvidan los activistas del Día de No Comprar Nada. Reducir el consumo durante un día no reduce el consumo total a menos que también se reduzcan los ingresos. Tendría que haber un «Día de No Ganar Nada» para que eso tuviera algún impacto. Intentar reducir el consumo tan sólo gastando menos es una imposibilidad conceptual.

[PDF original de Taurus](#)

Me aventuraría a decir que buena parte de las cosas que una persona piensa que sabe sobre cómo funciona la economía son incorrectas (o están muy cerca de ser incorrectas). Estoy seguro de que esto es lo que convierte a los economistas en gente suspicaz. Después de todo, es imposible leer el periódico de la mañana sin toparse al menos con tres o cuatro falacias económicas evidentes, incluso en las páginas de negocios. Esto debe de volver locos a los economistas. Cuando ves a un periodista, a un político o a un miembro de un grupo de presión haciendo un «análisis coste-beneficio», por ejemplo, casi siempre es equivocado. Normalmente, lo que hace la gente es sumar todos los costes de alguna política que no les gusta, sin tener en cuenta los beneficios, y entonces la declara un gran mal social. Llamo a esto la falacia de «ten en cuenta los costes, ignora los beneficios».

Mi ejemplo favorito de esto es cuando la gente habla de los «costes» que el tabaco impone a la sociedad. Habitualmente el intrépido cruzado contra el tabaco esgrimirá cosas como el valor del salario perdido debido a bajas y absentismo, junto con el coste del sistema de salud pública para tratar enfermedades relacionadas con el tabaquismo como el enfisema, el cáncer de pulmón, enfermedades del corazón y distintas afecciones vasculares. Pero ignoran por completo un principio fundamental: todo el mundo tiene que morir de algo. Esto tiene consecuencias inmediatas y obvias. Alguien que no muere de algo en particular muere de otra cosa. Por tanto, todos aquellos fumadores que no mueren de cáncer de pulmón, o que no mueren de un ataque al corazón, están condenados a morir por otra causa. Cualquiera que sea esa otra causa, es probable que sea más costosa, dado que el cáncer de pulmón es normalmente intratable y el ataque al corazón es una de las formas más baratas y rápidas de morir. Una reflexión rápida sugiere que los fumadores probablemente ahorran a la «sociedad» mucho dinero. Un análisis coste-beneficio serio ha mostrado lo mismo: en 1995 un analista estadounidense concluyó que el fumador medio generaba un beneficio neto para la sociedad de 30 centavos por paquete, incluso sin tener en cuenta los impuestos pagados⁷.

Los coroneles solían clasificar las muertes en términos de «causas naturales». Por ejemplo, un famoso «registro de mortalidad» recopilado en Inglaterra en 1655 usaba exóticas categorías como hidropesía, «problemas pulmonares» y «mal del rey» para describir varias

causas de muerte, incluidas también categorías como «encontrado muerto en la calle» y sencillamente «anciano»⁸.

Hoy día, sin embargo, las personas no mueren simplemente en la calle o de viejas; mueren por algún tipo de razón médica. Como resultado, cuando eliminamos una causa de muerte (plaga, polio, tuberculosis, cólera) los ratios de otra causa suben. Pero la gente ignora este hecho continuamente.

A los ecologistas, por ejemplo, les gusta señalar la rápida subida de los ratios de cáncer por todo el mundo industrializado en el siglo XX como prueba de que va a producirse una catástrofe inminente. Pero este incremento en el cáncer ha coincidido con mejoras espectaculares en la esperanza de vida. ¿Cómo es esto posible? Porque buena parte de ese incremento del cáncer se debe al incremento en la esperanza de vida. Viva lo suficiente y se asegurará tener cáncer por los errores de replicación acumulados en sus células. «Morir de cáncer» es, en muchos casos, sólo una manera médica de describir «morir de viejo». Ha crecido la tendencia general en las tasas de cáncer porque ahora más gente lo padece a una edad en que es probable desarrollarlo, porque no están muriendo de otras cosas que solían matar a porcentajes significativos de la población.

A veces me gustaría comenzar una campaña contra los cinturones de seguridad, con el argumento de que causan cáncer. Estoy seguro de que podría encontrar estadísticas para respaldar el argumento. El ratio de los accidentes en vehículos a motor en Canadá ha

caído aproximadamente a la mitad en los últimos 30 años, en gran parte debido a las mejoras en la seguridad de los automóviles. Finalmente algunas de esas personas que no mueren en accidentes de

coche han de tener cáncer, así que es sólo cuestión de tiempo el que se registre un ligero aumento en los ratios de cáncer (o de diabetes, o de enfermedades del corazón, o de cualquier otra dolencia). Luego puedo hacer la siguiente relación: ¿no es extraño que las nuevas leyes de obligatoriedad del cinturón de seguridad dé la casualidad de que coinciden con un incremento en los ratios de cáncer?

No estoy intentando meterme con los ecologistas. Hay ciertos tipos de cáncer que son el resultado de una exposición a los contaminantes ambientales. Mi tío, como la mayoría de granjeros en los años sesenta, solía manejar enormes volúmenes de herbicida sin siquiera ponerse guantes, y mucho menos una máscara. Eso (junto a los tres paquetes de cigarrillos que fumaba al día) sin duda contribuyó a su muerte por cáncer de pulmón. Pero intentar culpar de la tendencia general de los ratios de cáncer a «la industria química» o a algún otro infractor medioambiental es cometer un elemental error de concepto. Desde luego, no hay nada particularmente «económico» en esta falacia. Es sólo que confusiones de este tipo son las que pueden evitar fácilmente los economistas, a consecuencia de la formación en su disciplina.

Cada capítulo de este libro se basa en una de estas confusiones y en las falacias que puede producir. La primera mitad puede verse como las «falacias económicas favoritas de la derecha», argumentos habitualmente utilizados por los conservadores, no porque tengan algún sentido, sino por lo de acuerdo que están con sus conclusiones. La segunda mitad se ocupa de las «falacias económicas favoritas

de la izquierda». Uno de los más desafortunados malentendidos de la economía es la idea de que todo es cuestión de dinero. En realidad, los economistas se han distinguido en el siglo pasado no tanto por lo que estudian como por cómo lo estudian. Es la metodología que emplean, el modo de modelar las interacciones sociales, lo que genera ideas útiles. Esta metodología es aplicable a áreas de la vida social que no tienen nada que ver con comprar y vender. El tráfico es un buen ejemplo, pues conducir parece sacar en todos nosotros al maximizador de utilidad racional. Una vez tuve una idea para un libro llamado Todo lo que en realidad necesito saber lo aprendí en el tráfico. Sólo estoy exagerando un poco. Lo que aprendí era que hay cuatro grandes ideas que uno necesita tener en mente cuando piensa en la «sociedad».

1. La gente no es estúpida.

Es sorprendentemente fácil olvidar que hay más vida inteligente en este planeta, en forma de otras personas. Cuando uno pasa el día elaborando sus pequeños planes y estrategias, necesita recordar que también el resto de las personas están planeando y trazando estrategias. Puede que no les sirvan de mucho, pero las hacen, y para que sus planes y estrategias funcionen, usted debe tener en cuenta los de los demás. Los economistas llaman a esto la dimensión estratégica de la acción social. Considere, por ejemplo, cómo se comporta la gente cuando está en un atasco. Usted está en su carril, a un palmo del de delante, sin ir a ningún lado. De repente, los coches del carril derecho comienzan a avanzar. El camión que ha estado viendo en su espejo le adelanta rápidamente. ¿Cuál es la reacción obvia? Cambiar de carril, por supuesto, para ponerse en el que se está moviendo más rápido.

Ésta es una idea seductora, pero ignora lo crucial: usted no es la única persona en la carretera que intenta llegar a casa. De hecho, casi toda la gente de su carril, delante y detrás de usted, preferiría llegar a casa más pronto que tarde. Y están sentados allí, igual que usted, viendo cómo el tráfico en el otro carril se mueve rápidamente. Todo el mundo tiene incentivos para cambiar de carril. Pero si la gente de delante de usted se cambia, su propio carril se volverá más rápido. De modo que, en realidad, usted tiene dos opciones. Puede cambiar de carril, o puede no moverse y dejar que la gente de delante de usted se cambie. De cualquiera de los modos, probablemente conseguirá el mismo incremento de velocidad. (En general, es de esperar que todos los carriles se muevan igual de rápido, por la misma razón que es de esperar que todas las colas de los supermercados sean igual de largas). La verdadera cuestión, por tanto, no es si quiere ponerse en el carril más rápido, sino sencillamente cuántos cambios de carril quiere hacer. Dado que los cambios de carril son en sí mismos peligrosos, la respuesta a la pregunta depende, en realidad, de lo reacio que usted sea a la idea de poder tener un accidente. No es sorprendente que fuera un economista⁹ quien hiciera esta observación y ofreciera el siguiente consejo: si conduce un viejo coche destartado, debería hacer el cambio; si conduce un Mercedes nuevo, sería mejor que no se moviera y dejara a la gente de delante correr el riesgo de tener un

accidente.

2. La importancia del equilibrio.

Dado que los economistas prestan mucha atención al aspecto estratégico de la interacción social, tienden a estar menos interesados en simples patrones de comportamiento o correlaciones estadísticas que otros científicos sociales. El concepto central del análisis económico es el de equilibrio, entendido como un resultado que no tiende al cambio. Dado que la gente ajusta su conducta en respuesta a los cambios en su entorno, usted no puede predecir lo que van a hacer sólo viendo lo que hacen ahora. Tiene que calcular cómo van a responder al cambio (y si esa respuesta va a causar más cambios, y así sucesivamente). Ignorar estas respuestas es una de las mayores fuentes de fracaso de las políticas públicas. Recuerdo esto cuando estoy sentado en mi coche esperando a girar a la izquierda en un semáforo. Ya casi nunca lo cruzo en ámbar, pero no siempre he actuado así. Cuando empecé a hacerme mayor, los semáforos seguían un sencillo patrón. Cuando la luz en una dirección cambiaba a rojo, la luz del semáforo en la otra dirección inmediatamente se ponía en verde. Por eso me di cuenta de que era muy mala idea saltarse una luz roja, sencillamente porque era probable chocar con un coche que fuera en la otra dirección. En ese mundo, ámbar significaba ámbar. Hoy día (o al menos en Toronto, donde vivo), el patrón es diferente. Cuando una luz se pone roja, la otra no se pone verde enseguida. Por el contrario, las dos permanecen rojas aproximadamente dos segundos.

Puedo imaginar cómo se ideó este esquema. Algún burócrata santurrón en alguna parte del mundo, viendo el número de colisiones en las intersecciones, pensó que sería una buena idea dejar un corto periodo de reflexión, de modo que la gente pueda ajustarse al gran cambio que está a punto de suceder. Por tanto, se decretó que ambas luces deberían permanecer rojas durante unos pocos segundos, y así todo el mundo se detendría. Pero, desde luego, la medida no tuvo tal efecto. Los motoristas, al saber que tienen dos segundos adicionales después de que la luz se ponga roja, simplemente tratan las luces ámbar como si fueran verdes y a la recién cambiada luz roja como ámbar. En otras palabras, el equilibrio cambió. El resultado ha sido una epidemia de gente que se salta los semaforos en rojo (por no hablar de que es casi imposible girar a la izquierda en ámbar). Debido a este fracaso a la hora de anticipar el movimiento desde el equilibrio, la medida no añadía ningún beneficio desde el punto de vista de la seguridad en el tráfico, y probablemente empeoraba las cosas. Y todo esto porque algún burócrata en alguna parte se equivocó al pensar que la gente iba a cambiar su comportamiento como resultado de la medida propuesta. Éste es un error verdaderamente común cometido por los ingenieros sociales de todas las clases (la forma estrambótica de nombrar esto es hablar de pensamiento paramétrico, o tratar el entorno social como si se fijara de manera exógena). Diga lo que le parezca sobre los economistas —ámelos u ódielos—, pero probablemente son las personas con menos probabilidades de cometer este tipo de error.

3. Todo depende de todo lo demás.

Si escucha hablar a los economistas, una de las cosas que les oírás decir mucho, en respuesta a sus preguntas, es «Depende...». No es porque sean evasivos. Es porque las respuestas a muchas preguntas en realidad dependen de las respuestas a muchas otras preguntas. Y esto es porque, en el mundo real, muchas cosas en realidad dependen de muchas otras cosas. Los economistas tienden a fijarse más en esto que otros porque la economía de mercado representa un vasto sistema de interdependencia. Como resultado, cuando algo sucede y queremos considerar sus efectos, tenemos que asegurarnos de que estamos remontándonos suficientemente hacia atrás. Un error típico es mirar sólo los efectos inmediatos sin tener en cuenta qué efectos tendrán esos efectos. Consideremos, por ejemplo, el fenómeno del «tráfico inducido». Si preguntamos a un planificador de tráfico si una red de carreteras urbanas tiene «capacidad suficiente», la respuesta será: «Depende...». Si se mantiene constante el volumen de tráfico, eliminándose algunas carreteras, entonces el sistema habrá sufrido un descenso de capacidad. Pero el hecho de que eliminar carreteras realmente suponga una diferencia dependerá de si el volumen permanece constante.

Tras la destrucción del Embarcadero Freeway en San Francisco por un terremoto en 1989, los residentes decidieron no reconstruirlo. Los urbanistas revisaron las rutas alternativas para ver por dónde pasaría el tráfico. Lo que descubrieron fue que la mayor parte desaparecía. En contra de lo esperado inicialmente, no se registró ningún aumento en la congestión en ninguna parte del área de la Bahía. (En Nueva York, el Departamento de Transportes hizo una evaluación precisa después del colapso de la West Side Highway en 1973 y descubrió que el 93 por ciento del tráfico desaparecía)¹⁰. Lo que indican estas observaciones es el hecho de que el volumen de tráfico en un momento dado es parte de un equilibrio, que depende de varios factores. La congestión es uno de ellos. Como las carreteras (sin peaje) son gratuitas, las personas «pagan» con su tiempo por usarlas (igual que hace la gente cuando guarda cola por un artículo rebajado, como puede ser una entrada para un concierto). Como la cantidad de tiempo que les llevará llegar a alguna parte se incrementa, las personas con mejores cosas que hacer dejan de coger el coche: se reprograman, agrupan viajes, toman el transporte público o encuentran otras alternativas (a largo plazo, pueden elegir vivir más cerca del trabajo o irse de compras o coger el transporte público). Por tanto, añadir más capacidad a la red de carreteras «crea» tráfico. Una disminución de la congestión anima a más gente a coger el coche, lleva a las personas a vivir más lejos de su trabajo y así sucesivamente, lo que, sencillamente, devuelve el nivel de congestión a donde estaba antes. Pero ¿qué ocurre si se inyecta mucho dinero para el transporte público? Eso tampoco es probable que alivie la congestión. Si más gente comienza a utilizar el transporte público porque éste está subvencionado o se ha vuelto más cómodo, se liberará espacio en las carreteras, lo que reducirá el «coste» de conducir. Si los viajes comienzan a durar menos tiempo, más gente cogerá el coche (o aquellos que lo hacen lo cogerán más a menudo). Mientras las carreteras sean gratuitas, no hay manera de cuadrar ese círculo.

4. Algunas cosas tienen que cuadrar.

Una vez, vi un simpático anuncio

de una empresa de ropa mostrando a unos manifestantes vestidos elegantemente que ondeaban pancartas exigiendo distintas mejoras para la sociedad, incluida la de «más semáforos en verde». Pensé que era una bonita representación del idealismo juvenil. Odio los semáforos en rojo tanto como cualquiera, pero dado que el semáforo en verde de una persona es el semáforo en rojo de otra, incrementar la suma total de semáforos en verde no es sólo una imposibilidad práctica, es una imposibilidad conceptual. En cualquier caso, el mensaje resulta esperanzador.

Puede parecer poco respetuoso, pero hay que observar que todo tipo de gente defiende el equivalente económico de más semáforos en verde. Esto se debe a un fracaso a la hora de reconocer que algunas cosas tienen que cuadrar. El número total de semáforos en verde debe ser

el mismo que el número total de semáforos en rojo, porque el semáforo en verde de una persona es precisamente el semáforo en rojo de otra.

Esto sucede con el intercambio económico. Cada vez que alguien vende algo, alguna otra persona debe comprar algo. ¿Por qué? Porque la

única manera de vender algo es venderlo a alguien. Esto puede parecer obvio, pero un porcentaje asombroso de comentarios populares de todo tipo de asuntos económicos ignora esta equivalencia elemental.

Por ejemplo, aunque los individuos pueden gastar más dinero del que ganan (y de ese modo endeudarse), la sociedad como un todo no puede. Esto se debe a que los gastos de una persona son precisamente los ingresos de otra. Por ello el PIB —Producto Interior Bruto— se puede calcular de dos modos diferentes: la primera sumando el valor de los bienes y servicios producidos en la economía, la segunda sumando todos los ingresos que se han ganado.

Esto es algo que olvidan los activistas del Día de No Comprar Nada. Reducir el consumo durante un día no reduce el consumo total a menos que también se reduzcan los ingresos. Tendría que haber un «Día de No Ganar Nada» para que eso tuviera algún impacto¹¹. Intentar reducir el consumo tan sólo gastando menos es una imposibilidad conceptual.

A menudo estas equivalencias pueden resultar delicadas. Cuando las personas hablan de impuestos, por ejemplo, hay una tendencia a olvidar que —dejando aparte las herencias— las personas se gastan completamente sus ingresos. Un «impuesto al consumo» no es otra cosa que un impuesto sobre la renta con una exención al ahorro. Incluso esa exención no es en realidad una exención, sino sólo un pago diferido, dado que —de nuevo, dejando aparte las herencias— las personas finalmente se gastan sus ahorros. Pero cuando el Gobierno conservador de

Canadá hace poco redujo el GST (el Impuesto sobre el Valor Añadido de Canadá), algunos comentaristas, incluso aquellos que escriben en periódicos más bien para intelectuales, observaron que esto sólo sería útil para los consumidores que estuvieran pensando hacer una compra importante, como un coche. El resto habría estado mejor con una rebaja en el impuesto sobre la renta. Podrían haberse dado buenos argumentos para hacer una rebaja en el impuesto sobre la renta, pero éste, ciertamente, no lo era. Gaste o no gaste 10.000 dólares en un único gran artículo o 10 dólares en mil pequeños artículos, pagaré la misma cantidad en impuestos al consumo. Esto se

olvida fácilmente. Hace un par de años, pagué unos 8.000 dólares en impuestos por un coche nuevo. Miré la factura y pensé: «¡Vaya mierda!». En realidad, no había razones para la alarma. De una manera u otra, los 8.000 dólares habrían ido a parar al Gobierno. Si yo no hubiera comprado el coche, habría comprado todo tipo de otras cosas, y todas esas otras compras habrían sido gravadas con, exactamente, el mismo tipo. La respuesta apropiada, me di cuenta, no era la agitación nerviosa, sino la tranquilidad tipo zen.

Por si esto le hace a alguien sentirse mejor, debería mencionar que no soy economista. Por ello me considero libre para hacer todo tipo de generalizaciones absurdas sobre lo que piensan los «economistas». (Trabajo en un departamento de Filosofía, que a veces se describe como «el departamento de la especulación libre de datos», lo que, bien pensado, los filósofos y los economistas neoclásicos tienen en común). Espero que esto se tome con el espíritu adecuado y que se presupongan todas las reservas y matices relevantes: naturalmente, no todos los economistas piensan igual, no todos los economistas son apóstoles del mercado libre, los puntos de vista que critico se mantenían más activamente hace veinte años, siempre ha habido vivos debates dentro de la profesión, etcétera.

Quizá también sea útil mencionar que, aparte de no ser economista, no tengo, en lo esencial, ninguna formación formal en el

asunto. Hice el habitual curso de Introducción a la Economía como un no graduado, pero sólo fui a clase un par de veces. El profesor me ponía de los nervios. Una vez que me enteré de que los exámenes iban a ser tipo test, generados por algún programa que acompañaba el libro de texto, nunca volví. Ése fue el fin de mi formación oficial. Desde entonces, he estado leyendo por mi cuenta. Tampoco he estudiado Matemáticas después del instituto. Aprendí cálculo, pero no recuerdo cómo se hacía.

Menciono esto no para minar la confianza de nadie en los argumentos que vienen a continuación, sino tan sólo para mostrar que las barreras a la formación económica no son tan grandes como a veces se quiere dar a entender. No se equivoque, la economía puede ser muy difícil. Sin embargo, las ideas centrales se pueden captar a través del ejercicio de la inteligencia media. No es necesario aprender ningún código secreto. Ni se necesita un diploma avanzado en el tema para evitar los puntos flacos que se detallan en los capítulos siguientes. Todos los argumentos que presento en este libro son muy básicos, están basados en modelos simples e ilustran los errores que cualquier persona formada debería ser capaz de evitar. Pero, desde luego, para cada una de esas sencillas afirmaciones hay docenas de excepciones, matices y reservas, y todo tipo de modelos más exóticos que se comportan de forma algo diferente. El hecho de que no me detenga a explicar todas esas posibilidades debería entenderse en su contexto, y tiene que ver con el tipo de libro que quería hacer. Cada vez que una persona hace una deducción falaz, es posible inventar una cadena de razonamientos algo más complicada o menos directa que «podría ser lo que tenía en mente». Sin embargo, si parece un pato, nada como un pato y grazna como un pato, probablemente sea un pato. Las per-

sonas cometen muchos errores en economía, y superar esos errores es un paso esencial para cualquiera que espere hacer del mundo un lugar mejor.