

## INTRODUCCIÓN

**E**staba en el instituto cuando se estrenó la película *Blade Runner*. Es difícil explicar a la gente ahora por qué la película ocasionó tanto impacto en el público de ese momento, o cuán profundamente revolucionó el género de la ciencia ficción. Todavía recuerdo la sorpresa que sentí al ver la primera imagen panorámica de la futura ciudad de «San Ángeles», en la que toda la fachada de un rascacielos mostraba una enorme pantalla de vídeo con un anuncio de una mujer japonesa que sonreía mientras tomaba pastillas. Enormes dirigibles cruzaban el cielo nocturno, con molestos reflectores y una retumbante banda sonora anunciando la emigración extraterrestre (parecía que el objetivo no era tanto animar a la gente a que se fuera del planeta como espantarla).

¿Por qué resultaba esto tan impactante? Porque era la primera vez que alguien sugería que podría haber *anuncios* en el futuro, o peor aún, que podría haber *más* en el futuro que en el presente. ¿Holocausto nuclear? Seguro. Todo el mundo suponía que iba a haber una apocalíptica guerra nuclear. ¿Pero anuncios? *Eso* es deprimente.

La ciencia ficción en ese momento estaba dominada por distopías del futuro: *Galáctica, estrella de combate* estaba ambientada poco después de la casi aniquilación de la raza humana por robots renegados; *Espacio 1999* sucedía después de que unas catastróficas explosiones desplazaran a la Luna de su órbita; *El planeta de los simios* no era, desde luego, sino el planeta Tierra, varias generaciones después de la aparentemente inevitable guerra nuclear. Pero no importa lo deprimente que fuera la visión del futuro, se suponía en general que, en el futuro, ya no estaríamos comprándonos y vendiéndonos

cosas los unos a los otros. Se veía el capitalismo, con todos sus estridentes complementos, como un simple paso en el camino hacia un nivel más alto de civilización.

En la vieja serie *Star Trek* había un claro rechazo del capitalismo como un estado primitivo de la evolución social humana. Esto se entendía normalmente por el lado cómico, como cuando los miembros de la *Enterprise* transmitían señales a la superficie de algún planeta más atrasado y se quedaban atónitos al oír que un comerciante alienígena reclamaba algo llamado «dinero». Lo más cercano al capitalismo que vimos fue en la primera película de *La guerra de las galaxias*, cuando Obi-Wan Kenobi y Han Solo establecían un precio de 17.000 «créditos» por contratar el *Halcón Milenario*. Pero incluso entonces, en la famosa cantina de Mos Eisley, donde la escoria de la galaxia se reunía para beber e intrigar, había varias omisiones importantes. No sólo no había ningún tipo de publicidad en el bar, sino que tampoco parecía haber ninguna marca. Habíamos llegado a creer que en el futuro las personas sólo beberían una sencilla y tradicional cerveza, no Jedi Lite.

Estas omisiones eran muy características de la ciencia ficción de ese tiempo. Hubo dos cosas que los escritores de ciencia ficción casi nunca consiguieron anticipar, justo al final de la década de 1970<sup>1</sup>. La primera era el impacto que la tecnología de la información tendría en la vida cotidiana. Generalmente se suponía que el desarrollo de la tecnología *mecánica* sería la fuerza más poderosa para el cambio en la sociedad humana: los robots, no los ordenadores, serían los grandes protagonistas. La segunda principal suposición fue que el mercado se desvanecería. Nadie podía creerse que, en el siglo XXI, todavía estaríamos viviendo en una anticuada economía capitalista. Existía la idea casi universal de que el futuro sería una especie de socialismo postescasez, no un capitalismo de la información a gran escala.

Si a la gente le costaba pensar que estaríamos todavía viviendo en una economía capitalista en el siglo XXI, imagínese lo difícil que le resultaría creer que tendríamos todavía exactamente los mismos debates sobre los pros y los contras del mercado. Efectivamente, si uno mira el estado de la cuestión en el momento de la muerte de Karl Marx y lo compara con el del día de hoy, llegará fácilmente a la conclusión de que los debates no nos han llevado a ninguna parte. Las personas pueden haberse resignado más frente al mercado que hace cien años, pero no necesariamente se sienten más cómodas con él.

Por tanto, ¿qué podemos hacer ante esa inesperada persistencia del capitalismo?

John Kenneth Galbraith observó una vez, con respecto al capitalismo norteamericano, que «en principio la economía no le gustaba a nadie; en la práctica satisfacía a la mayoría»<sup>2</sup>. Detrás de esta observación se encuentra la típica descripción del crecimiento económico y la reducida escasez material. A las personas no les gustaba el concepto de una economía de mercado, pero tenían que admitir que era un buen medio de llevarse el pan a la boca. Sin embargo, la gente nunca ha dejado de sentir inquietud y desconfianza. Un reciente estudio de psicólogos de la ética mostraba que una importante mayoría de los estadounidenses pensaba que es una actitud inmoral para los negocios subir los precios en respuesta a la escasez (por ejemplo, cobrar más por los paraguas cuando está lloviendo)<sup>3</sup>. Pero, dado que la subida de precios en respuesta a la escasez es la principal ventaja del sistema económico capitalista, esa intuición moral es una prueba evidente de que los seguidores del libre mercado tienen un problema de relaciones públicas.

Efectivamente, todo el mundo tiene algunas intuiciones morales que son implícitamente, si no explícitamente, anticapitalistas. Por ello, siempre se ha ganado dinero intentando complacer el sentimiento anticapitalista popular (Hollywood hace esto de forma bastante implacable, principalmente idealizando «los buenos viejos tiempos», cuando la vida era algo más que sólo dinero). Contra esta marea de opinión popular, ¿quién está dispuesto a defender el libre mercado? Probablemente la campaña más constante contra el anticapitalismo popular la hayan hecho los economistas. Según la opinión generalizada, en realidad las personas no se encuentran cómodas con los mercados porque no los entienden. La solución sería más educación, o, más específicamente, más clases de economía. (Bryan Caplan, un economista de la George Mason University, ha sugerido recientemente que los votos de las personas que carecen de una formación básica en economía deberían tener menos peso en las elecciones)<sup>4</sup>. De ahí la sagrada reputación de la Introducción a la Economía, el curso que inicia a los estudiantes «en el modelo», o el modo de ver las cosas que hace del capitalismo, no sólo un arreglo aceptable, sino el mejor de los mundos posibles.

Desde luego, no todo el mundo va a la universidad, y no todo el mundo hace el curso de Introducción a la Economía. Para aquellos

que no lo han hecho, hay estanterías llenas de libros de «economía popular», como *El economista en pijama*, o *El economista camuflado*, o *La economía al desnudo*. Piense en ellos como en el curso de Introducción a la Economía de los pobres. En cada caso, el objetivo es presentar «el modelo», ya sea como una parte o un todo, para aquellos que no han accedido a la versión del libro de texto.

Este libro es diferente. No me interesa vender a nadie las virtudes de la empresa privada. No quiero hacer una lectura fácil de las maravillas del libre comercio o de las maldades de la intervención del Gobierno. Porque, en esencia, comparto el malestar que la mayoría de la gente siente ante el sistema capitalista. Y me gustaría ver que descubrimos algo mejor de lo que hay ahora.

Sin embargo, también pienso que la economía es importante, tan importante para los críticos del capitalismo como para sus defensores. Además, creo que los críticos del capitalismo no han aprendido bien las teorías económicas. Marx comprendió claramente la economía «ortodoxa» de su tiempo, pero, en parte debido a su influencia, muy pocos izquierdistas o «radicales» teóricos pueden decir lo mismo. Quizá la gente esperara que todo este rollo del capitalismo explotara pronto, de modo que no fuera necesario aprender nada sobre las matrices de producción de Leontief o los teoremas del hiperplano separador o cualquiera de los otros pertrechos que, en opinión de los economistas, son esenciales para la comprensión del precio de la leche.

Hay dos desafortunadas consecuencias de todo esto. Primero, la mayoría de la gente de izquierdas es incapaz de reconocer los argumentos basura que todos los días recitan de memoria los conservadores para apoyar sus puntos de vista. Por ejemplo, un argumento común contra las reducciones de emisiones de gases de efecto invernadero es señalar que hacer eso reduce la tasa de crecimiento, y que el crecimiento crea empleo; con lo que luchar contra el cambio climático causará desempleo. Esto es lo que se llama un argumento *non sequitur*, en el que la premisa no consigue proporcionar ninguna razón para creer la conclusión. Sin embargo, los ecologistas responden a este argumento no riéndose y señalando a la persona que lo hizo, sino aduciendo algún otro conjunto de consideraciones. («Pero ¿qué ocurre con los *beneficios* de evitar la inestabilidad climática?» o «¿Qué ocurre con los trabajos que se crearán desarrollando una nueva tecnología verde?»). Como resultado, la «economía» acaba siendo como

una chistera de donde la gente de derechas saca conejos para defender la política que quieren, incluso cuando esa política no se basa en ningún conjunto coherente de principios económicos. (Lo mejor, y, con diferencia, lo más habitual, es la sugerencia de que los impuestos no permiten «estimular» la economía. A veces me pregunto si los economistas que favorecen esta falsa creencia —como una ficción conveniente, sencillamente porque no les gustan los impuestos— han tenido dificultades alguna vez para conciliar el sueño porque se sentían culpables del atraso que están produciendo a la causa de la ilustración de la gente en temas económicos).

El segundo problema que origina el estado imperante de analfabetismo económico en la izquierda es que lleva a la gente de buena voluntad a desperdiciar incontables horas promulgando o haciendo campaña a favor de planes y políticas que no tienen ninguna oportunidad razonable de éxito o que, en realidad, es poco probable que ayuden a sus pretendidos beneficiarios. Considérese, por ejemplo, *La toma*, un documental sobre trabajadores de cooperativas en Argentina producido por Naomi Klein y Avi Lewis. Aunque el material resulta bastante conmovedor y alguna de las secuencias es extraordinaria, los acontecimientos de la película se presentan dentro de lo que sólo se puede describir como un vacío intelectual. Klein y Lewis ni siquiera se molestan en explicar rasgos básicos sobre cómo esas cooperativas se estructuran y financian, y mucho menos sobre cómo se supone que funciona una economía organizada de esa manera. Pero presentan el movimiento como una «nueva economía» y como una «alternativa al capitalismo global». Nada hace pensar, viendo la película, que existe una extensa literatura económica sobre el asunto de las cooperativas —escrita tanto por socialistas como por no socialistas— que se remonta a hace más de un siglo y plantea serias dudas acerca de la posibilidad de estructurar una economía sobre esas bases. En vez de recurrir a Argentina, Klein y Lewis habrían sacado más provecho de una visita a su biblioteca local. Desgraciadamente, están tan enamorados de su *ethos* activista —la toma de fábricas, las confrontaciones con la policía, etcétera— que ni siquiera se preguntan si las personas implicadas se enfrentan a molinos de viento.

El acto reflejo de la gente de izquierdas cuando se enfrenta a una cuestión económica es cambiar de tema. Consideremos, por ejemplo, el argumento económico contra el reciclado de papel<sup>5</sup>. La gen-

te dice que reciclar es una manera de «salvar árboles», pero, en la práctica, tiene exactamente el efecto opuesto. ¿Por qué hay tantas vacas en el mundo? Porque la gente come vacas. No sólo eso, sino que el número de vacas en el mundo depende directamente del número de vacas comidas. Si la gente decidiera comer menos carne de vaca, habría menos vacas. Pues lo mismo sucede con los árboles. No se utiliza madera de «árbol centenario» para producir cartón y papel, los árboles que se cogen para fabricar nuestro papel son un cultivo industrial, como el trigo y el maíz. Así que una manera de incrementar el número de árboles plantados es que consumamos más papel. Además, si arrojásemos el papel usado a un antiguo pozo de mina, en vez de reciclarlo, estaríamos colaborando, en realidad, con la captura de CO<sub>2</sub>: sacamos carbón de la atmósfera y lo enterramos en el suelo. Esto es exactamente lo que tenemos que hacer para combatir el calentamiento global. De modo que reciclar papel es malo para el planeta, en numerosos sentidos. Es lógico reciclar *aluminio* (como sugiere el hecho de que es rentable). Pero ¿por qué *reciclar* papel?

Es posible que haya una respuesta coherente a esta pregunta, pero nunca la he visto. La mayoría de los ecologistas se centran en que el reciclado reduce la deforestación a corto plazo, pero ignoran las consecuencias a largo plazo de disminuir los incentivos a la reforestación. La gente suele cambiar de tema, censurando que las explotaciones forestales promuevan el monocultivo, criticando las prácticas de tala de árboles o quejándose por el despilfarro de la sociedad de consumo. Claramente lo que falta es una sencilla pero convincente línea de razonamiento que defienda las prácticas en contra de la objeción «económica». De nuevo, eso no significa que no haya argumentos, sólo que nunca los he oído. Lo que he visto es una multitud de maneras, cada vez más ingeniosas, de cambiar de tema.

\$\$\$

«La economía sufre el acoso de más falacias que ningún otro objeto de estudio del hombre». Ésta es la frase de apertura del clásico de Henry Hazlitt *Economía en una lección*, un libro que hoy día es tan valioso como cuando fue publicado en 1946<sup>6</sup>. El hecho de que esto siga siendo verdad es, en cierto sentido, un triste reflejo del estado del desarrollo intelectual de nuestra civilización. El li-

bro de Hazlitt consta de una discusión sobre veinte razonamientos extraños que generalmente se utilizan en el debate político, todos basados en falacias económicas. Lo que hace que su lectura sea desalentadora es el hecho de que al moderno lector del siglo XXI todavía le son familiares la mayoría de esos argumentos, dado que las ideas centrales siguen disfrutando de una aceptación popular prácticamente inalterada. (Sólo unas cuantas afirmaciones falaces, fundamentalmente sobre los precios de los productos agrícolas, han perdido su fuerza).

Todavía resulta fundamental el libro de Hazlitt para todo aquel que esté interesado en conocer la historia de las subidas y las bajadas en el mundo económico. Pero también tiene sus fallos. El problema central es que Hazlitt es un defensor incondicional del libre mercado. Tiende a considerar a cualquiera con algún recelo hacia las virtudes del capitalismo desenfrenado como a alguien que se debe a intereses siniestros o, sencillamente, como a un estúpido. Ni una vez en todo el libro contempla la posibilidad de que alguien pudiera tener una legítima preocupación *moral* sobre cómo funciona el mercado.

El resultado es un fracaso a la hora de valorar la importancia de las dudas razonables sobre el sistema capitalista que pueden tener los individuos. Por tanto, resulta poco probable que alguien con tales dudas preste mucha atención a los argumentos de Hazlitt. Al rechazar las profundas convicciones morales sobre la justicia social que tiene la gente argumentando un racionalizado interés personal o sencillamente estupidez, es poco probable que muchos se muestren receptivos al argumento, y mucho menos que éste genere una buena disposición a seguir algunas líneas bastante abstrusas de razonamiento económico. Pero de nuevo, ésta es la estrategia teórica que Hazlitt emplea.

La mayoría de los divulgadores de la economía han seguido esta estrategia de Hazlitt. Los economistas constantemente lamentan el hecho de que haya tanto desconocimiento económico. Pero los principales intentos de comunicarse con la gente fuera de la profesión se han visto marcados por una indiferencia tan profunda hacia el lector —y, en particular, hacia su sensibilidad moral— que han fracasado ampliamente en sus propósitos. Al leer la mayoría de las obras de economía «popular», es fácil quedarse con la impresión de que te están timando vilmente.

Es una pena, porque el fracaso a la hora de tratar estas preocupaciones morales subyacentes es una de las razones fundamentales

para el mantenimiento de tantas de las falacias que Hazlitt diagnóstica. Las propuestas económicas que condena están, en su mayor parte, motivadas por una preocupación por la imparcialidad, o la justicia social. En vez de reconocer la legítima preocupación moral subyacente mostrando, sin embargo, cómo el remedio propuesto fracasará a la hora de conseguir los resultados deseados, Hazlitt acumula desdén sobre las preocupaciones y las propuestas. El resultado es un completo fracaso de comunicación. La gente no acepta los argumentos porque encuentra las premisas —por no mencionar la línea global del razonamiento— moralmente repulsivas. Y de ese modo las falacias persisten.

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 pagados<sup>7</sup>.

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 hidropeía, «problemas pulmonares» y «mal del rey» para describir varias causas de muerte, incluidas también categorías como «encontrado muerto en la calle» y sencillamente «anciano»<sup>8</sup>.

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 economista<sup>9</sup> 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 sencillito 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)<sup>10</sup>.

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 impacto<sup>11</sup>. 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 res-

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