

LA ECONOMÍA DEL BIEN COMÚN

Jean Tirole

PRÓLOGO

¿Qué ha sido del bien común?

Desde el rotundo fracaso económico, cultural, social y medioambiental de las economías planificadas, desde la caída del muro de Berlín y la metamorfosis económica de China, la economía de mercado ha pasado a ser el modelo dominante, por no decir exclusivo, de organización de nuestras sociedades. Incluso en el «mundo libre», el poder político ha perdido su influencia en favor del mercado y de una serie de nuevos actores. Las privatizaciones, la apertura a la competencia, la globalización, el sistemático uso de las subastas para los contratos públicos restringen el ámbito de la decisión pública. Y el aparato judicial y las autoridades independientes de regulación, órganos no sometidos a la primacía de lo político, se han convertido en actores imprescindibles.

Sin embargo, la victoria de la economía de mercado solo ha sido una victoria a medias, pues no se ha ganado a la gente. La supremacía del mercado, que solo cuenta con la confianza de una pequeña minoría de nuestros conciudadanos, se acepta con un fatalismo unido, en algunos casos, a la indignación. Una crítica poco precisa denuncia el triunfo de la economía sobre los valores humanistas, un mundo sin piedad ni compasión entregado al interés privado, la desintegración del vínculo social y de los valores ligados a la dignidad humana, el repliegue de lo político y del servicio público, o la falta de sostenibilidad de nuestro medioambiente. Un eslogan popular que traspasa las fronteras nos recuerda que «el mundo no es una mercancía». Todos estos dilemas resuenan con particular intensidad en el contexto actual marcado por la crisis financiera, el aumento del paro y las desigualdades, la incapacidad de nuestros dirigentes de hacer frente al cambio climático, la fragilidad de la construcción europea, la inestabilidad geopolítica y la crisis de los migrantes que de ella resulta, así como por el auge de los populismos en todo el mundo.

¿Qué ha sido de la búsqueda del bien común? ¿En qué medida la economía puede contribuir a su realización?

Definir el bien común, ese al que aspiramos para nuestra sociedad, requiere, al menos en parte, un juicio de valor. Dicho juicio puede reflejar nuestras preferencias, nuestro grado de información, así como el lugar que ocupamos en la sociedad. Aunque

estemos de acuerdo en que esos objetivos son deseables, podemos ponderar de diferente modo la equidad, el poder adquisitivo, el medioambiente, la importancia que concedamos al trabajo o a nuestra vida privada. Por no hablar de otras dimensiones como los valores morales, la religión o la espiritualidad sobre las que puede haber opiniones profundamente divergentes.

Sin embargo, es posible eliminar parte de la arbitrariedad inherente al ejercicio de definir el bien común. La reflexión intelectual nos ofrece una buena introducción en la materia. Suponga que usted aún no ha nacido y que, por lo tanto, no conoce el lugar que le va a ser reservado en la sociedad: ni sus genes, ni su medio familiar, social, ético, religioso, nacional... Y plantéese la pregunta: «¿En qué sociedad me gustaría vivir, sabiendo que podría ser un hombre o una mujer, estar dotado de buena o mala salud, haber nacido en el seno de una familia acomodada o pobre, instruida o poco cultivada, atea o creyente, crecer en el centro de París o en Lozère, querer realizarme a través del trabajo u optar por otro estilo de vida, etcétera?». Ese modo de interrogarse, de hacer abstracción del lugar que se ocupa en la sociedad y de los atributos que se poseen, de situarse «tras el velo de la ignorancia», es producto de una larga tradición intelectual, inaugurada en Inglaterra en el siglo XVII por Thomas Hobbes y John Locke, que prosiguió en la Europa continental en el siglo XVIII con Immanuel Kant y Jean-Jacques Rousseau (y su contrato social) y que se ha renovado recientemente en Estados Unidos con la teoría de la justicia del filósofo John Rawls (1971) y la comparación interpersonal de los bienestar del economista John Harsanyi (1955).

Para limitar las alternativas e impedir que usted se salga por la tangente mediante una respuesta utópica, reformularé ligeramente la pregunta: «¿En qué organización de la sociedad le gustaría vivir?». Lo pertinente, en efecto, no es saber en qué sociedad ideal nos gustaría vivir (por ejemplo, en una sociedad en la que los ciudadanos, los trabajadores, los dirigentes del mundo económico, los responsables políticos, los países darían espontáneamente preferencia al interés general en detrimento de su interés personal), pues, aunque, como veremos en este libro, el ser humano no busca siempre su interés material, no tener en cuenta los incentivos y una serie de comportamientos muy previsibles, como ocurrió, por ejemplo, con el mito del hombre nuevo, llevó en el pasado a unas formas de organización de la sociedad totalitarias y empobrecedoras.

Este libro parte, pues, del principio siguiente: ya seamos políticos, empresarios, asalariados, parados, trabajadores independientes, altos funcionarios, agricultores, investigadores, sea cual sea el lugar que ocupemos en la sociedad, todos reaccionamos a los incentivos a los que nos enfrentamos. Estos incentivos —materiales o sociales, unidos a nuestras preferencias, definen nuestro comportamiento. Un comportamiento que puede ir en contra del interés colectivo. Esa es la razón por la que la búsqueda del bien común pasa en gran medida por la creación de instituciones cuyo objetivo sea conciliar en la medida de lo posible el interés individual y el interés general. En este sentido, la economía de mercado no es en absoluto una finalidad. Es, como mucho, un instrumento, y un instrumento muy imperfecto, si se tiene en cuenta la discrepancia que puede haber entre el interés privado de los individuos, los grupos sociales o las naciones y el interés general.

Aunque es difícil situarse tras el velo de la ignorancia, dado lo condicionados que estamos por el lugar específico que ocupamos en la sociedad[1], este ejercicio intelectual nos permitirá encaminarnos con mucha más seguridad hacia un terreno de entendimiento. Puede que yo consuma mucha agua o que contamine mucho, no porque me produzca un placer intrínseco, sino porque satisface mi interés material: produzco más verduras, economizo en gastos de aislamiento o me ahorro el comprar un vehículo menos contaminante. Y usted, que padece mi actitud, lo desaprobará. Pero, si reflexionamos acerca de la organización de la sociedad, podemos ponernos de acuerdo sobre si mi comportamiento es deseable desde el punto de vista de alguien que no sabe si será beneficiario o víctima de él, es decir, si el perjuicio de la segunda supera el beneficio del primero. El interés individual y el interés general divergen cuando mi libre albedrío se enfrenta al interés de usted, pero convergen en parte tras el velo de la ignorancia.

Otro beneficio de ese instrumento de razonamiento que es la abstracción del velo de la ignorancia radica en que los derechos adquieren racionalidad y dejan de ser simples eslóganes: el derecho a la sanidad es una garantía frente a la desgracia de tener malos genes, la igualdad de oportunidades en la educación debe ser una garantía frente a las diferencias que genera el medio en el que nacemos y crecemos, los derechos humanos y la libertad son protecciones frente a la arbitrariedad de los gobernantes, etcétera. Los derechos dejan de ser conceptos absolutos, que la sociedad puede conceder o no, y eso los hace más operativos, pues en la práctica pueden otorgarse a diversos niveles o entrar en conflicto entre sí (por ejemplo, la libertad de uno acaba donde comienza la del otro).

La búsqueda del bien común adopta como criterio nuestro bienestar tras el velo de la ignorancia. No prejuzga soluciones y no tiene más finalidad que el bienestar colectivo. Admite el uso privado para el bienestar de la persona[2], pero no el abusar de él a expensas de los demás. Tomemos el ejemplo de los bienes comunes, esos bienes que, tras el velo de la ignorancia, deben, por equidad, pertenecer a la comunidad: el planeta, el agua, el aire, la biodiversidad, el patrimonio, la belleza del paisaje... Su pertenencia a la comunidad no impide que, al final, esos bienes terminen siendo consumidos por los individuos. Por todos, a condición de que mi consumo no excluya el de usted (es el caso del conocimiento, del alumbrado público, de la defensa nacional o del aire[3]). Por el contrario, si el bien está disponible en cantidad limitada o si la colectividad desea restringir su uso (como en el caso de las emisiones de CO₂), este último se privatiza necesariamente de un modo u otro. Así, la tarificación del agua, del carbono o del espectro radioeléctrico privatiza su consumo concediendo a los agentes económicos un uso privativo siempre y cuando paguen a la colectividad el precio exigido. Pero es precisamente la búsqueda del bien común la que motiva ese uso privativo: el poder público quiere evitar que se derroche agua, desea responsabilizar a los agentes económicos de la gravedad de sus emisiones y pretende asignar un recurso escaso —el espectro radioeléctrico— a aquellos operadores que vayan a hacer buen uso de él.

Estas observaciones anticipan en gran medida la respuesta a la segunda pregunta, la contribución de la economía a la búsqueda del bien común. La economía, como las otras ciencias humanas y sociales, no tiene como objetivo sustituir a la sociedad a la

hora de definir el bien común. Pero puede contribuir a ello de dos modos. Por una parte, puede orientar el debate hacia los objetivos encarnados en el concepto de bien común diferenciándolos de los instrumentos que pueden contribuir a su realización. Pues, como veremos, con demasiada frecuencia dichos instrumentos, ya se trate de una institución (por ejemplo, el mercado), de un «derecho a» o de una política económica, adquieren vida propia, terminan por perder su objetivo y van en contra del bien común que era lo que los justificaba en un principio. Por otra parte, y sobre todo, la economía, al considerar el bien común como un criterio fundamental, desarrolla los instrumentos para contribuir a él.

La economía no está ni al servicio de la propiedad privada y los intereses individuales, ni al de los que querrían utilizar al Estado para imponer sus valores o hacer que sus intereses prevalezcan. Rechaza tanto la supremacía del mercado como la supremacía del Estado. La economía está al servicio del bien común; su objetivo es lograr un mundo mejor. Para ello, su tarea es identificar las instituciones y las políticas que van a favorecer el interés general. En su búsqueda del bienestar para la comunidad, la economía engloba la dimensión individual y la colectiva del sujeto. Analiza las situaciones en las que el interés individual es compatible con esa búsqueda del bienestar colectivo y aquellas en las que, por el contrario, constituye un obstáculo.

Itinerario

El recorrido que propongo al lector a través de la economía del bien común es exigente, pero, así lo espero, enriquecedor. Este libro no es ni una lección magistral ni una plantilla de respuestas, sino, como la investigación, un instrumento de análisis. Y trasluce una visión personal de lo que es la ciencia económica, el modo en que se elabora y lo que ella implica. La visión que surge de una investigación basada en el enfrentamiento entre la teoría y la práctica y de una organización de la sociedad que reconoce tanto las virtudes del mercado como su necesaria regulación. El lector podrá estar en desacuerdo con determinadas conclusiones, por no decir con la mayoría de ellas; pero me gustaría que, incluso en esta hipótesis, halle en la argumentación de esta obra materia de reflexión. Mi objetivo es que desee comprender mejor el mundo económico que lo rodea, que su curiosidad le lleve a mirar al otro lado del espejo.

La economía del bien común ambiciona también compartir mi pasión por una disciplina, la economía, ventana abierta a nuestro mundo. Hasta que, a los 21 o 22 años, no asistí a mi primer curso de economía, mi único contacto con esa materia era el que me proporcionaban los medios de comunicación. Intentaba comprender la sociedad. Me gustaba el rigor de las matemáticas o de la física y me apasionaban las ciencias humanas y sociales, la filosofía, la historia, la psicología... Enseguida me cautivó la economía, pues combina el enfoque cuantitativo con el estudio de los comportamientos humanos individuales y colectivos. Pronto me di cuenta de que la economía me abría a un mundo que entendía mal y me ofrecía una doble oportunidad: enfrentarme a problemas exigentes y apasionantes desde el punto de vista intelectual

y contribuir a la toma de decisiones en el ámbito público y en el privado. La economía no solo documenta y analiza los comportamientos individuales y colectivos, también aspira a mejorar el mundo emitiendo recomendaciones de política económica.

El libro se articula en torno a cinco grandes temas. El primero trata de la relación de la sociedad con la economía en su calidad de disciplina y paradigma. El segundo está dedicado a la profesión de economista, desde su labor cotidiana como investigador hasta su implicación en la sociedad. Nuestras instituciones, Estado y mercado, centran el tercer tema situándolas en su dimensión económica. El cuarto tema ofrece elementos de reflexión sobre cuatro grandes desafíos macroeconómicos que constituyen el núcleo de las preocupaciones actuales: el clima, el paro, el euro y las finanzas. El quinto trata de un conjunto de cuestiones microeconómicas que tienen, sin duda, menos eco en el debate público, pero que son esenciales para nuestra vida cotidiana y para el futuro de nuestra sociedad. Reagrupadas bajo el título de desafío industrial, incluyen la política de la competencia y la política industrial, la revolución digital —sus nuevos modelos económicos y sus desafíos para la sociedad—, la innovación y la regulación sectorial.

La relación de la sociedad con la economía

Las dos primeras partes del libro están dedicadas al papel de la disciplina económica en nuestra sociedad, a la situación del economista, al trabajo cotidiano de un investigador en esta materia, a su relación con otras ciencias sociales y al cuestionamiento de los fundamentos morales del mercado.

Durante mucho tiempo dudé en incluir estos capítulos por temor a contribuir a la tendencia actual a hacer de los economistas unas «estrellas mediáticas», algo que les suele gustar mucho a los periodistas, y a desviar la atención del auténtico objetivo económico del libro. Finalmente decidí arriesgarme. Mis debates en los institutos, en las universidades o en otros lugares alejados de esos centros de saber han hecho que tome conciencia de los interrogantes que plantea mi disciplina. Las preguntas son siempre las mismas. ¿Qué es lo que hace un investigador en economía? ¿La economía es una ciencia? ¿Puede haber una disciplina económica basada en el «individualismo metodológico», según el cual los fenómenos colectivos son resultado de los comportamientos individuales y, a su vez, influyen en estos? ¿Se puede postular una forma de racionalidad de los comportamientos y, en caso afirmativo, cuál? ¿Los mercados son morales? ¿Para qué sirven los economistas si no han sabido predecir la crisis de 2008?

La economía es tan exigente como accesible. Exigente porque, como veremos en el capítulo 1, nuestras intuiciones nos juegan con frecuencia malas pasadas. Todos somos vulnerables y susceptibles de ceder a ciertas heurísticas y a ciertas creencias. La primera respuesta que nos viene a la mente cuando reflexionamos sobre un problema económico no siempre es la correcta. Nuestro razonamiento se queda con

frecuencia en la apariencia, en las creencias que nos gustaría tener, en las emociones que sentimos. La economía tiene como objeto ir más allá de las apariencias. Es una lentilla que modela nuestra mirada sobre el mundo y nos permite mirar más allá del espejo. La buena noticia es que, una vez que se desenmascaran las trampas, la economía es accesible. Su comprensión no exige una instrucción extraordinaria o un cociente intelectual superior a la media. Puede nacer de la conjunción de una curiosidad intelectual y de una cartografía de las trampas naturales que nos tiende nuestra intuición. Ilustraré cada capítulo con ejemplos concretos para esclarecer la teoría y reforzar la intuición.

Hay muchas obras que, haciéndose eco del difuso malestar evocado más arriba, se interrogan sobre la moralidad del mercado e insisten en la necesidad de establecer una frontera clara entre la esfera mercantil y la no mercantil. El capítulo 2 demuestra que algunas de las críticas al mercado desde el punto de vista moral no son sino reformulaciones de la idea de «fallo de mercado», que apela a una acción pública, pero en la que no intervienen particularmente problemas éticos. Otras críticas son más profundas. Trataré de entender por qué nos molestan las transacciones de mercado que implican venta de órganos, madres de alquiler o la prostitución. Insistiré en la idea de que la indignación, si bien es susceptible de señalar desviaciones en los comportamientos individuales o en la organización de nuestra sociedad, puede ser también una mala consejera. Con demasiada frecuencia, ha llevado en el pasado a afirmar preferencias individuales en detrimento de la libertad de los demás; y, con demasiada frecuencia también, evita una reflexión en profundidad. Finalmente, el capítulo analiza nuestras inquietudes respecto a la pérdida del vínculo social y el desarrollo de la desigualdad en la economía de mercado.

La profesión de economista

La segunda parte del libro trata de la profesión de economista, empezando, en el capítulo 3, por el compromiso del economista con la sociedad. La disciplina económica ocupa un lugar aparte en las ciencias humanas y sociales; es la que más interroga, fascina e inquieta. Los economistas, cuyo papel no es tomar decisiones, sino identificar las regularidades que estructuran la economía y compartir con los demás lo que nos dicen los conocimientos actuales de la ciencia económica, se enfrentan a dos críticas un tanto contradictorias. Para unos, los economistas no sirven para nada; para otros, por el contrario, son influyentes, pero sus investigaciones legitiman unas políticas que van en contra del bien común. Me concentraré en esta segunda, dejando al conjunto del libro la tarea de responder a la primera.

Reflexionar sobre el papel social de los economistas es legítimo. Los investigadores en economía, así como sus homólogos de las otras disciplinas científicas, están generalmente financiados por el Estado; influyen en sectores enteros de nuestras regulaciones y de nuestro sistema económico, bien directamente a través de su participación en la vida social, bien indirectamente a través de su investigación y su

enseñanza. Su falibilidad, como la de cualquier científico, no debe diluir su responsabilidad de rendir cuentas. Por apasionante que sea la vida de los economistas universitarios, deben ser útiles, como colectivo, a la sociedad.

La implicación del investigador en la sociedad se expresa de múltiples modos: interacción con el sector público y con el privado, participación en el debate público, mediático o político. Cada una de estas interacciones, bien estructuradas, es útil a la sociedad, pero lleva en sí gérmenes contaminantes. Tomando como ejemplo la economía (aunque, desde una perspectiva más amplia, es aplicable a la investigación universitaria en general), el capítulo 3 pasa revista a aquello que puede alterar la investigación y su transmisión y propone algunas reflexiones personales sobre cómo las instituciones pueden limitar el riesgo de que el dinero, las amistades, el deseo de reconocimiento o de celebridad alteren el comportamiento del investigador dentro y fuera del laboratorio.

El capítulo 4 describe el trabajo cotidiano de un investigador en economía. Explico por qué esta «ciencia lúgubre», como la calificó el historiador Thomas Carlyle en 1849 en un panfleto en el que proponía restablecer la esclavitud, es, por el contrario, cautivadora; por qué un estudiante que piensa en su futura carrera puede plantearse ser economista.

Evoco la complementariedad y el vaivén entre la teoría y el trabajo empírico; el papel de las matemáticas; la validación de los conocimientos; el consenso y los desacuerdos entre economistas o su tipo de razonamiento cognitivo. Por último, presento de modo intuitivo los dos avances teóricos: la teoría de juegos y la de la información, que han revolucionado nuestra comprensión de las instituciones económicas en las últimas cuatro décadas.

Los antropólogos, los economistas, los historiadores, los juristas, los politólogos, los psicólogos y los sociólogos se interesan por los mismos individuos, por los mismos grupos y por las mismas sociedades. El capítulo 5 vuelve a situar la economía en el seno de las ciencias humanas y sociales, en las que estaba integrada hasta el siglo XIX. En el siglo XX, la economía se desarrolló autónomamente a través de la ficción del Homo oeconomicus, es decir, de la simplificadora hipótesis de que los que toman decisiones (consumidores, políticos, empresas...) son racionales porque actúan en favor de sus intereses dada la información de que disponen (sin embargo, la economía insiste en la idea de que esa información puede ser insuficiente o estar manipulada). En la práctica, evidentemente, cuando reflexionamos y tomamos decisiones, todos sufrimos sesgos y tenemos objetivos que van más allá de nuestro interés material, que no buscamos sistemáticamente. Desde hace veinte años, y de forma creciente, la investigación en economía incorpora aportaciones del resto de las ciencias sociales y humanas para entender mejor los comportamientos de los individuos y de los grupos, las decisiones políticas o el modo en que se forjan las leyes. El capítulo muestra hasta qué punto tener en cuenta la procrastinación, los errores en la formación de nuestras creencias o los efectos contextuales enriquece la descripción de los comportamientos y de la ciencia económica. Trata de nuestra moralidad y su fragilidad; evoca el lazo entre motivación intrínseca y motivación extrínseca y la influencia de las normas sociales en nuestros comportamientos.

Nuestras instituciones

Los dos capítulos siguientes estudian a los actores principales de nuestra vida económica: el Estado y la empresa. El bien común me lleva, en el capítulo 6, a considerar una nueva concepción del Estado. Cuando pensamos en la sociedad, no tenemos que elegir entre Estado y mercado, como nos quieren hacer creer los partidarios del intervencionismo y los del laissez-faire. El Estado y el mercado son complementarios y no excluyentes. El mercado necesita regulación y el Estado, competencia e incentivos.

De creador de empleos a través de la función pública y de productor de bienes y servicios a través de las empresas públicas, el Estado se transforma en regulador. Su nuevo papel es el de fijar las reglas del juego e intervenir para paliar los fallos del mercado, no el de sustituirlo. Asume todas sus responsabilidades allí donde los mercados son deficientes, para garantizar una competencia sana, regular los monopolios, supervisar el sistema financiero, responsabilizarnos frente al medioambiente, protegernos frente a los avatares de la salud y de nuestra trayectoria vital, crear una auténtica igualdad de oportunidades y redistribuir mediante los impuestos. El capítulo analiza el papel y la pertinencia de las autoridades independientes y la supremacía de lo político. Aborda el espinoso tema de la reforma del Estado, insiste en su necesidad frente a la amenaza que las finanzas públicas suponen para la supervivencia de nuestro sistema social y da pistas sobre esa reforma.

El capítulo 7 trata de la empresa y comienza con un enigma: ¿por qué un modo de gestión muy particular, la gestión capitalista, está presente en la mayor parte del mundo? Es un modo que otorga el poder de decisión a los accionistas y, en caso de impago de las deudas, a los acreedores. Ahora bien, la empresa tiene muchos otros participantes: los asalariados, los subcontratistas, los clientes, las corporaciones locales, los países en los que está implantada, los Estados vecinos a los que su actividad podría causar daños. Se puede, pues, concebir una multitud de organizaciones en las que las partes implicadas se repartirían el poder en configuraciones de geometría variable. Tenemos tendencia a olvidar que, en un mundo de libre empresa, existen otros modos posibles, como la empresa autogestionada o la cooperativa. El análisis de la viabilidad de esas alternativas me lleva a disertar sobre los puntos fuertes y los puntos débiles de la gobernanza de las empresas. Analizaré, entonces, los conceptos de responsabilidad social de la empresa y de inversión social responsable: ¿qué engloban estos conceptos? ¿Son incompatibles con una economía de mercado o, por el contrario, constituyen su expresión natural?

Una ventana a nuestro mundo

Los capítulos que versan sobre grandes asuntos económicos (capítulos del 8 al 17) exigen mucha menos explicación, dado lo familiares que nos son sus materias. Esta parte del libro ofrece, pues, un viaje a través de una serie de temas que afectan a nuestra cotidianidad y que, sin embargo, no controlamos: el calentamiento global, el paro, Europa, las finanzas, la competencia y la política industrial, nuestra relación con lo digital, la innovación y la regulación sectorial. En cada uno de ellos, analizaré el papel de los actores públicos y privados y reflexionaré sobre las instituciones que podrían contribuir a una convergencia del interés individual y el interés general, es decir, al bien común.

Mi mensaje es optimista. Explica las razones por las que los males que sufren nuestras sociedades no son producto de la fatalidad: existen soluciones para el paro, el calentamiento global, el deterioro de la construcción europea. Explica igualmente cómo enfrentarse al reto industrial y cómo hacer para que los bienes y servicios tengan como primer objetivo el bien público y no los ingresos de los accionistas o de los empleados de las empresas. Muestra cómo regular las finanzas, los grandes monopolios, los mercados y el propio Estado sin que descarrile la máquina económica ni negar el papel del Estado en la organización de la sociedad.

La elección de los temas tratados es obligatoriamente selectiva. He optado por aquellos sobre los que he publicado trabajos en revistas científicas y he dejado de lado otros temas sobre los que otros economistas se expresan con mucho más conocimiento que yo o, como en el caso de la globalización o de la desigualdad, he optado por tratarlos parcialmente en el marco de otros capítulos, donde contribuyen a un intercambio de puntos de vista.

El hilo conductor

Aunque este libro se articula en torno a unos temas que nos son a todos familiares, su hilo conductor es un concepto al que, sin duda, muchos lectores están menos acostumbrados: la teoría de la información, innovación fundamental de la economía en las cuatro últimas décadas. Esta teoría se basa en una evidencia: las decisiones de los actores económicos (los hogares, las empresas, el Estado) están coaccionadas por la limitada información de que disponen. Las consecuencias de esas limitaciones informativas se pueden ver en todas partes: en la dificultad de los administrados para comprender y evaluar las políticas de sus gobernantes; en la del Estado para regular bancos y empresas dominantes, para proteger el medioambiente o para gestionar la innovación; en la de los inversores para controlar el uso que hacen de su dinero las empresas que ellos financian; en los modos de organización de nuestras empresas; en nuestras relaciones interpersonales, e incluso en nuestra relación con nosotros mismos, como cuando nos construimos una identidad o creemos lo que queremos creer.

Como demostraré, la necesaria compatibilidad de las políticas públicas con la información disponible tiene implicaciones cruciales a la hora de concebir la política de empleo, la protección del medioambiente, la política industrial o la regulación sectorial y bancaria. En el sector privado, las asimetrías de información subyacen en las instituciones de gobernanza y los modos de financiación. El tema de la información está en todas partes, en el núcleo mismo de la elaboración de nuestras instituciones y de nuestras decisiones en el ámbito de la política económica. En el núcleo de la economía del bien común.

Guía de lectura: los diecisiete capítulos están escritos de modo que se pueden leer independientemente los unos de los otros. Un lector que no disponga de tiempo o tenga intereses específicos puede, pues, concentrarse en los temas de su elección. Sin embargo, se aconseja leer el capítulo 11 (sobre las finanzas) antes del 12 (sobre la crisis de 2008).

Espero que la lectura de este libro le sea útil.

PRIMERA PARTE

ECONOMÍA Y SOCIEDAD

CAPÍTULO 1

¿LE GUSTA LA ECONOMÍA?

A no ser que sea economista de formación o de profesión, es muy probable que le intrigue la economía (en caso contrario, no estaría usted leyendo estas páginas), pero de ahí a gustarle... Sin duda, considera el discurso económico abstruso y poco intuitivo, por no decir antiintuitivo. En este capítulo pretendo explicar por qué es así, describiendo algunos sesgos cognitivos que a veces nos juegan malas pasadas cuando abordamos los temas económicos y aportando algunas pistas para lograr una mayor difusión de la cultura económica.

Pues la economía, que nos afecta a todos en nuestro día a día, no es propiedad exclusiva de los expertos; es accesible siempre que se sepa ver más allá de las apariencias. Y es apasionante una vez que se han identificado y superado los primeros obstáculos.

I. ¿QUÉ DIFICULTA NUESTRA COMPRENSIÓN DE LA ECONOMÍA?

Los psicólogos y los filósofos se han interesado desde siempre en los resortes que se ponen en marcha a la hora de formarnos nuestras creencias. Existen numerosos sesgos cognitivos que nos ayudan (lo que explica sin duda su existencia) y nos perjudican a la vez. A lo largo de este libro nos encontraremos con ellos y afectarán a nuestra comprensión de los fenómenos económicos y a nuestra visión de la sociedad. En pocas palabras: está lo que vemos, o queremos ver, y la realidad.

Creemos lo que queremos creer y vemos lo que queremos ver

Con frecuencia, creemos lo que queremos creer y no lo que la evidencia nos llevaría a creer. Como han señalado pensadores tan diversos como Platón, Adam Smith o el gran psicólogo estadounidense del siglo XIX William James, la formación y la revisión de nuestras creencias sirven también para consolidar la imagen que deseamos tener de nosotros mismos o del mundo que nos rodea. Y la suma de esas creencias a escala nacional determina sus políticas económicas, sociales, científicas o geopolíticas.

No solo sufrimos sesgos cognitivos, sino que, además, con frecuencia los buscamos. Interpretamos los hechos a través del prisma de nuestras creencias, leemos los periódicos y buscamos la compañía de personas que nos confirman en nuestras creencias y, por tanto, nos empeñamos en ellas, ya sean correctas o erróneas. Cuando Dan Kahan, profesor de Derecho de la Universidad de Yale, presentó a un grupo de individuos una serie de pruebas científicas sobre el factor antrópico (es decir, ligado a la influencia del hombre) en el calentamiento global, observó que los estadounidenses que votan demócrata estaban después aún más convencidos de la necesidad de actuar contra el cambio climático, mientras que numerosos republicanos, a los que se habían presentado los mismos datos, se sentían aún más confirmados en su escepticismo[4]. Y lo más asombroso es que no se trata de un problema de cultura o de inteligencia: estadísticamente, el rechazo a enfrentarse a la evidencia estaba al menos tan anclado en los republicanos con una educación superior que en los menos instruidos. Nadie está, pues, al abrigo de ese fenómeno.

El deseo de estar tranquilos respecto al futuro desempeña también un papel importante en la comprensión de los fenómenos económicos (y, en un sentido más amplio, científicos). No queremos oír que la lucha contra el calentamiento global será costosa. De ahí la popularidad en el discurso político del concepto de crecimiento verde, que sugiere que una política medioambiental sería «puro beneficio». Pero, si fuera tan poco costosa, ¿por qué no se ha puesto ya en marcha?

Del mismo modo que queremos creer que los accidentes y las enfermedades solo les ocurren a los demás y no a nosotros o a los nuestros (lo que puede llevar a comportamientos nefastos —a reducir la prudencia al volante o la prevención médica—, aunque también tiene ventajas, pues la despreocupación en este ámbito es beneficiosa en lo que a calidad de vida se refiere), no queremos pensar en la posibilidad de que un estallido de la deuda pública o la quiebra de la seguridad social cuestione la supervivencia de nuestro sistema social, o queremos creer que «alguien» pagará.

Todos soñamos con otro mundo en el que los actores no necesitarían ser incentivados por la ley a tener un comportamiento socialmente responsable, que no contaminarían, que pagarían sus impuestos voluntariamente o que conducirían con prudencia, aunque no hubiera policía. Por ello, los directores de cine (y no únicamente los de Hollywood) conciben sus películas atendiendo a nuestras expectativas; esos happy end nos confirman en la idea de que vivimos en un mundo justo en el que la virtud

vence al vicio (lo que el sociólogo Melvin Lerner calificó de «creencia en un mundo justo», belief in a just world[5]).

Los partidos populistas, tanto de derecha como de izquierda, se aprovechan de esta idea de una economía sin obstáculos, y los mensajes que deterioran la imagen de ese cuento de hadas son considerados, en el mejor sentido, generadores de ansiedad y, en el peor, como procedentes de esbirros de los fanáticos del calentamiento climático, de los ideólogos de la austeridad o de los enemigos del género humano, según el caso. Es una de las razones por las que la ciencia económica se denomina con frecuencia ciencia lúgubre (dismal science).

Lo que se ve y lo que no se ve

Primeras impresiones y heurísticas

La enseñanza de la economía se basa a menudo en la teoría de la elección racional. Describe el comportamiento de un agente económico partiendo de una descripción de su objetivo. Ya sea el individuo egoísta o altruista, ávido de ganancia o de reconocimiento social o esté motivado por otra ambición, se supone que actúa en favor de su interés. Una hipótesis a veces demasiado exagerada, y no únicamente porque el individuo no siempre dispone de información suficiente para elegir bien. Víctima de sesgos cognitivos, puede equivocarse cuando evalúa cómo alcanzar su objetivo. Esos sesgos de razonamiento o de percepción son legión. No invalidan la teoría de que la elección racional define las elecciones normativas (es decir, las elecciones que el individuo debería hacer para actuar en favor de su interés), pero explican por qué con frecuencia no hacemos esas elecciones.

Utilizamos las «heurísticas» tan queridas por el psicólogo Daniel Kahneman[6], premio Nobel de Economía 2002, es decir, unos atajos de razonamiento que nos proporcionan un esbozo de respuesta a nuestras preguntas. Esas heurísticas nos son muy útiles con frecuencia, pues nos permiten decidir rápidamente (si nos encontramos frente a frente con un tigre, no siempre disponemos del tiempo necesario para calcular una respuesta óptima...), pero pueden también engañarnos. Pueden tener como vector la emoción, que también es a veces un guía del que uno se puede fiar, pero otras demuestra ser muy poco prudente.

Tomemos un ejemplo heurístico clásico: lo que nos viene a la mente cuando tenemos que decidir o simplemente evaluar. Creer que «siempre suena el teléfono cuando estamos ocupados o duchándonos» es, evidentemente, una trampa que nos juega nuestra memoria: nos acordamos mucho mejor de situaciones de las que hemos echado pestes porque nos han interrumpido nuestra actividad, pues ha quedado grabado en nuestra memoria, que de las veces en que no nos han ocasionado ninguna molestia. Del mismo modo, a todos nos dan miedo los accidentes de aviación y los

atentados, pues la prensa los cubre ampliamente, y olvidamos que los accidentes de coche y los homicidios «ordinarios» provocan muchísimas más muertes que esas otras circunstancias, felizmente escasas. Así, desde septiembre de 2001, en Estados Unidos ha habido 200.000 homicidios, de los que únicamente 50 fueron perpetrados por terroristas islámicos estadounidenses[7]; lo que no impide que los actos terroristas se graben en nuestra mente.

La aportación más importante de los trabajos de Kahneman y Tversky es que esas heurísticas nos inducen con frecuencia a error. Los dos psicólogos proporcionan numerosos ejemplos de ese fenómeno, pero uno es especialmente esclarecedor: los estudiantes de Medicina de la Universidad de Harvard cometen errores sustanciales[8] cuando se trata de calcular, ante determinados síntomas, las probabilidades de tener un cáncer. Y se trata de los mejores estudiantes de Medicina de Estados Unidos. De nuevo vemos un ejemplo de distorsión de creencias que no corrige un intelecto muy brillante ni un elevado nivel de instrucción[9].

Del mismo modo, la primera impresión, la atención exclusiva a lo que parece más evidente, nos juega malas pasadas en economía. Nos fijamos en el efecto directo de una política económica, fácilmente comprensible, pero no vamos más allá. La mayoría de las veces no somos conscientes de los fenómenos de incentivación, de sustitución o de aplazamiento intrínsecos al funcionamiento de los mercados; no aprehendemos los problemas en su globalidad. Y las políticas tienen efectos secundarios que pueden fácilmente convertir una política bienintencionada en nociva.

Encontraremos numerosas ilustraciones de este fenómeno a lo largo del libro, pero veamos ahora un ejemplo[10], deliberadamente provocador. Si lo elijo es porque permite ver inmediatamente cómo el sesgo cognitivo puede impedir que se comprenda el efecto de las políticas públicas. Supongamos que una ONG confisca marfil a unos traficantes. Tiene la opción de destruirlo inmediatamente o de revenderlo discretamente en el mercado. Conminados a actuar en caliente, una inmensa mayoría de lectores verían en la segunda hipótesis un comportamiento totalmente censurable. Mi reacción espontánea hubiera sido la misma. Pero detengámonos un poco.

Revender el marfil, además de proporcionar un ingreso que podría servir a la noble causa de la ONG al facilitarle medios para limitar el tráfico (mayor capacidad de detección y de investigación, más vehículos), tiene una consecuencia inmediata: contribuye a bajar el precio del marfil (un poco si lo que se vende es poco, mucho en caso contrario[11]). Los traficantes actúan como muchos otros seres racionales: sopesan las ganancias monetarias de su actividad ilícita y los riesgos de prisión o de lucha contra las fuerzas del orden a que ella los expone; una bajada del precio tendría como consecuencia disuadir a algunos de matar más elefantes. ¿Inmoral? Quizá, pues podría ser que la venta de marfil por una ONG, organización considerada respetable, legitimara el comercio a ojos de los compradores que, en caso contrario, se sentirían un poco culpables por su interés en el marfil. Pero, como mínimo, hay que reflexionar dos veces antes de condenar el comportamiento de la ONG en cuestión. Sobre todo, porque nada impide a la autoridad pública ejercer sus prerrogativas naturales: perseguir a los cazadores furtivos y revendedores de marfil o de cuernos de rinoceronte e informar sobre las normas de comportamiento con el fin de modificarlas.

Este escenario ficticio permite comprender una de las razones fundamentales del fracaso del protocolo de Kioto que, en 1997, prometía ser una etapa clave en la lucha contra el calentamiento global. Expliquémonos. Los efectos de traslación, en el caso del medioambiente, se denominan en la jerga económica «problema de las fugas». Designa el mecanismo por el que la lucha contra las emisiones de gas de efecto invernadero en una región del globo puede no tener impacto, o tenerlo muy escaso, sobre la contaminación mundial. Supongamos, por ejemplo, que Francia reduce su consumo de energías fósiles (fuel, carbón...); en sí constituye un esfuerzo loable y, además, los expertos están de acuerdo en considerar que se necesitará aún mucho más esfuerzo por parte del conjunto de los países si se quiere limitar el aumento de la temperatura a un nivel razonable (de 1,5 a 2 grados centígrados); sin embargo, cuando ahorramos una tonelada de carbón o un barril de gasolina, hacemos bajar el precio del carbón o del petróleo e incentivamos a otros a consumir más en otras partes del mundo. Igualmente, si Europa impone a sus empresas del sector expuesto a la competencia internacional que paguen por sus emisiones de gas de efecto invernadero, la producción de emisiones de dicho gas tendrá tendencia a deslocalizarse hacia países poco preocupados por las emisiones, lo que compensará parcial o totalmente la disminución de gas de efecto invernadero en Europa, con un efecto ecológico muy escaso.

En materia económica, el infierno está lleno de buenas intenciones. Cualquier solución sería del problema del calentamiento climático tiene que ser obligatoriamente mundial.

El sesgo de la víctima identificable

Nuestra empatía se dirige naturalmente hacia los que nos son cercanos geográfica, étnica, culturalmente. Nuestra inclinación natural, vinculada con causas evolucionistas[12], es sentir más compasión por las personas de nuestra comunidad que pasan por dificultades económicas que por los niños que se mueren de hambre en África, aunque intelectualmente reconozcamos que estos necesitan más nuestra ayuda. En un sentido más general, sentimos más empatía cuando podemos identificarnos con una víctima, y el hecho de que sea identificable nos es de gran ayuda. Los psicólogos han estudiado también desde hace tiempo la tendencia que todos tenemos a dar más importancia a las personas a las que podemos poner cara que a las personas anónimas[13].

El sesgo de la víctima identificable, por humano que sea, afecta a las políticas públicas; como dice el aforismo (con frecuencia atribuido a Stalin, pero de origen dudoso), «la muerte de un hombre es una tragedia; la de un millón de hombres, una estadística». Así, la estremecedora foto de un niño sirio de tres años hallado muerto en una playa turca nos obligó a tomar conciencia de un fenómeno cuya existencia queríamos ignorar. Tuvo mucho más impacto a la hora de concienciar a los europeos que las estadísticas de los miles de migrantes que se habían ahogado antes en el Mediterráneo. La foto de Aylan es a la emigración hacia Europa lo que fue, para la

guerra de Vietnam, en 1972, la de la niña vietnamita Kim Phuc corriendo desnuda por una carretera con todo el cuerpo quemado por el napalm. Una única víctima identificable impacta mucho más en las conciencias que miles de víctimas anónimas. Del mismo modo, una campaña publicitaria contra el alcoholismo al volante tiene mucho más efecto cuando muestra a un pasajero catapultado contra el parabrisas que cuando anuncia el número anual de víctimas (una estadística, sin embargo, mucho más rica en información sobre la amplitud del problema).

El sesgo de la víctima identificable nos juega igualmente malas pasadas en las políticas de empleo de los países que tienen una fuerte protección del empleo fijo y donde se constata una dualidad entre asalariados protegidos y asalariados con empleos precarios. Los medios de comunicación cubren la lucha de los asalariados con contratos indefinidos que están a punto de perder su empleo y su drama, tanto más real cuanto que viven en un país en el que tienen pocas posibilidades de encontrar otro empleo con contrato indefinido; esas víctimas tienen un rostro. Aquellos y aquellas, mucho más numerosos, que se las arreglan alternando periodos de paro con empleos subvencionados o contratos temporales, no tienen rostro; solo son estadísticas. Y, sin embargo, como veremos en el capítulo 9, son las víctimas de unas instituciones —entre las que se encuentran las creadas para proteger los contratos indefinidos— que hacen que las empresas prefieran los empleos precarios y los contratos subvencionados con dinero público a la creación de empleo estable. Pensamos en los expedientes de regulación de empleo y olvidamos a los excluidos del mercado laboral cuando son las dos caras de la misma moneda.

El contraste entre la economía y la medicina es en este caso evidente: para la opinión pública, a diferencia de lo que pasa con la «ciencia lúgubre», la medicina es —con razón— considerada una profesión volcada en el bienestar de la gente (la expresión inglesa *caring profession* es especialmente apropiada en esta ocasión). Y, sin embargo, el objeto de la economía es similar al de la medicina: el economista, como el oncólogo, diagnostica; si es necesario, propone el mejor tratamiento teniendo en cuenta sus conocimientos (a la fuerza imperfectos) y no recomienda ningún tratamiento si no lo considera necesario.

La razón de este contraste es sencilla. En medicina, las víctimas de los efectos secundarios son las mismas que siguen el tratamiento (salvo en el ámbito epidemiológico con las consecuencias derivadas de la falta de vacunación o de la resistencia a los antibióticos); el médico no tiene, pues, más que seguir siendo fiel a su juramento de Hipócrates y recomendar lo que considera que es de interés para su paciente. En economía, las víctimas de los efectos secundarios son con frecuencia personas distintas a las que se aplica el tratamiento, como ilustra muy bien el ejemplo del mercado laboral.