SERGIO A. BERUMEN

¿CAÑONES O MANTEQUILLA?

RESPUESTAS DE ECONOMÍA PARA NO ECONOMISTAS

LIBROS PROFESIONALES DE EMPRESA

ESIC BUSINESS&MARKETING SCHOOL

¿Cañones o mantequilla?

Respuestas de economía para *no* economistas

Madrid 2017

Sergio A. Berumen

¿Cañones o mantequilla?

Respuestas de economía para *no* economistas

ESIC
BUSINESS&MARKETINGSCHOOL

Primera edición: *enero 2017*

© ESIC EDITORIAL
Avda. de Valdenigrales, s/n - 28223 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
Tel.: 91 452 41 00 - Fax: 91 352 85 34
www.esic.edu/editorial

© Sergio A. Berumen Arellano

ISBN: 978-84-16701-60-5
Depósito Legal: M-417-2017
Cubierta: Gerardo Domínguez
Maquetación: Santiago Díez Escribano

Imprime: Gráficas Dehon
La Morera, 23-25
28850 Torrejón de Ardoz (Madrid)

Impreso en España

Queda prohibida toda reproducción de la obra o partes de la misma por cualquier medio sin la preceptiva autorización previa.

A Sergio y María Luisa, mis queridos padres.

Índice

Introducción 11

Capítulo 1. **La ciencia de los incentivos** 19

1.1. El poder de los incentivos 21
1.2. El poder de los incentivos perversos 24

Capítulo 2. **Cómo funciona la ciencia de los incentivos** 45

2.1. Los modelos económicos como representación de la realidad 47

2.1.1. Los límites de los métodos cuantitativos 65

2.2. Micro, macro y economía sistémica 71
2.3. La maximización de beneficios a lo largo de la historia 75

2.3.1. La maximización de beneficios en la economía clásica 81
2.3.2. La maximización de beneficios en la economía marxista 88
2.3.3. La maximización de beneficios en la economía socialdemócrata 98
2.3.4. La maximización de beneficios en la economía neoliberal 105

Capítulo 3. **La ciencia de los incentivos puesta en marcha** 113

3.1. Factores de producción originales 115

3.1.1. Tierra 124
3.1.2. Trabajo 127
3.1.3. Capital 132

3.2. Factores de producción en la globalización 139

3.2.1. Conocimiento 139
3.2.2. Información y uso de nuevas tecnologías 141
3.2.3. Innovación 145

3.3. Metafactores de producción 157

3.3.1. Competitividad 157
3.3.2. Comercio 159
3.3.3. Cooperación 162
3.3.4. La evolución 167

Capítulo 4. **¿Cómo maximizamos los beneficios? Respuestas de economía para *no* economistas** 179

Epílogo. **Lecturas y actividades complementarias** 291

«Muy pronto tendremos que elegir entre lo que es correcto y lo que es fácil».

Albus Dumbledore
Harry Potter y El Cáliz de Fuego
Capítulo 37

Introducción

En economía **nada es gratis**. Todo tiene un coste, siempre, bien en dinero o en cualquier otro recurso, por eso no tiene sentido derrochar; pero la necesidad de aprovechar los recursos de la mejor manera conlleva la obligación de tomar decisiones y elegir, aunque en ello vaya implícito tener que asumir riesgos en un escenario de intensos cambios.

Nota Intro. 1

«[...] NO QUERRÍAS A UN ALCALDE QUE REPARTIERA TECHO O TRABAJO EN LA PUERTA DEL AYUNTAMIENTO COMO SI FUERA EL SEÑORITO DE UN CORTIJO [...]»

El 24 de marzo de 2016 un matrimonio gaditano con dos hijos pequeños y a punto de quedar en la calle se encaró con el alcalde de Cádiz, **José María González «Kichi»**, para reprocharle lo que consideraban eran promesas incumplidas. El hombre le espetó: «Antes de ser alcalde saliste en muchos vídeos donde decías que en Cádiz había muchas casas de protección oficial vacías. ¿Dónde están esas casas?».

El alcalde trató de razonar con la pareja, pero ellos, presa de la desesperación, no cejaban en su empeño. Las cosas no quedaron ahí, porque posteriormente el político escribió una

NOTA INTRO. 1 *(continuación)*

entrada en Facebook donde decía: «[...] Supongo que no querrías a un alcalde que repartiera techo o trabajo en la puerta del Ayuntamiento como si fuera el señorito de un cortijo. Yo no puedo y no quiero hacer eso».

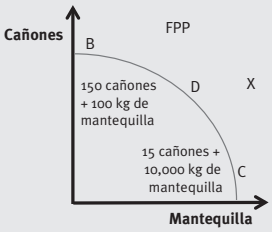
¡Exactamente! El problema es que don José María González se enteró demasiado tarde que el papel de los políticos no es repartir viviendas o trabajo, que esa es competencia de los agentes productivos. ¡Las promesas son gratis, pero cumplir lo ofrecido, no! **En economía nada es gratis**.

El **coste de oportunidad** ha existido desde el principio de los tiempos, pero el primero en describirlo fue **David Ricardo** (1772–1823), en sus ***Principios de economía política y tributación*** (publicado el 19 de abril de 1817), si bien más adelante hubo otros que se dieron a la tarea de completar la teoría, entre los que destaca **Friedrich von Wieser**, en su ***Teoría de la economía social*** (de 1914). Cuando tenemos que valorar y elegir una opción entre varias, el coste de oportunidad es aquello a lo que renunciamos tras haber tomado una decisión y se puede determinar tanto en términos monetarios como no monetarios (como el tiempo). En realidad se puede aplicar a todo aquello que es escaso porque las personas, empresas e instituciones interactúan para **maximizar los beneficios**.

Cada agente valorará más o menos sus decisiones económicas, todo lo cual son las **preferencias**. Por tanto, al preferir una opción sobre otra estamos obligados a tener que asumir el coste derivado por haberla elegido, así como también el coste por haber descartado el resto. Por ejemplo, si contamos con una determinada cantidad de dinero y con ella nos alcanza para comprar caramelos o palomitas, pero no ambos, si elegimos los caramelos, entonces tendremos que asumir que no podremos tener las palomitas. Así de simple. En economía este concepto es muy utilizado, entre otras cosas, para saber si invertimos nuestros ahorros a plazo en renta fija y entonces obtener unos intereses asegurados, o en renta variable y obtener un rendimiento mayor pero asumiendo más riesgo. Una paradoja muy conocida se pregunta **¿dónde debemos invertir los recursos, en «cañones o mantequilla»?** Si elegimos los cañones, entonces podremos defendernos de los ataques del enemigo pero también estaremos peor alimentados, o si elegimos la mantequilla comeremos mejor pero también seremos más vulnerables. Es un caso típico de lo que en teoría económica se conoce como **Frontera de Posibilidades de Producción (FPP)**. Como es natural, la elección entre «cañones o mantequilla» es una simplificación llevada al extremo, pero muy útil porque ejemplifica las decisiones a las que se enfrentan personas, empresas e instituciones.

Nota Intro. 2
CURVA DEL COSTE DE OPORTUNIDAD

El **coste de oportunidad** es uno de los principios más importantes de la economía y por ello debemos comprenderlo plenamente. Supongamos que queremos volver a casa en transporte público y podemos elegir entre pedir un taxi o el metro, lo que significa que es un coste medible. Si elegimos el taxi podremos ir más cómodos y llegar antes, pero nos costará más dinero que el viaje en metro. Otro ejemplo. Supongamos que es verano y se nos presenta una disyuntiva: trabajar para ganar algo de dinero o irnos a la playa. El **coste de oportunidad** de irnos a la playa es el dinero que no ganaremos, pero si nos quedamos a trabajar conllevará el coste de oportunidad de perdernos unos días de ocio.



En el siguiente gráfico veamos la representación con cañones y mantequilla.

En este gráfico la X es inalcanzable, pero podemos elegir entre más cañones (B) o más mantequilla (C): si elegimos más de uno, forzosamente implicará menos cantidad de otro. Como es natural, entre B y C puede haber opciones intermedias, como D.

El profesor **Paul Anthony Samuelson** (1915–2009) fue uno de los economistas más notables de la segunda mitad del siglo xx. Se graduó en Economía en 1935 en la Universidad de Chicago, donde fue alumno de Franck Knight y Jacob Viner, y del máster un año después. En 1941 se doctoró en la Universidad de Harvard, donde tuvo como profesores a Gottfried Hansen, Alvin Haberler y Wassily Leontief (galardonado con el Nobel de Economía en 1973), entre otros, y mantuvo una vinculación especialmente estrecha con su mentor y director de tesis **Joseph A. Schumpeter** (gracias a quien el joven Paul pudo continuar sus estudios en Harvard, cuando la universidad quería retirarle la beca y echarlo, solo por ser judío, pero el genio de Triesch se encaró con el presidente de la institución, James Bryant Conant, y le plantó el ultimátum «[…] el señor Samuelson continúa o yo me marcho»). En 1940 aceptó un puesto de ayudante en el recientemente creado Departamento de Economía del Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT, por sus siglas en inglés), en 1944 fue nombrado Asociado y en 1947 Catedrático. A la edad de 32 años recibió la primera medalla John Bates Clark (en 1947, el más prestigioso reconocimiento concedido a economistas menores de cuarenta años) y en 1970 el Nobel de Economía: «[…] por haber hecho más que cualquier otro economista contemporáneo por elevar el nivel en el análisis científico de la teoría económica».

Fue el autor de cerca de 400 *papers* publicados en las mejores revistas científicas, de varios cientos de artículos de divulgación en su columna del semanario *Newsweek* y en periódicos (probablemente más de 2.000) y de grandísimos libros y manuales. En sus ***Fundamentos del análisis económico*** (de 1947) formuló un método de tres pasos para abordar cualquier problema económico, a saber: i) los agentes tratan de maximizar un objetivo (*p.e.* beneficios o utilidades), generalmente sometido a restricciones

(*p.e*. laborales, tecnológicas o financieras); ii) de lo que se deduce la necesidad de buscar respuestas (*p.e*. a preguntas como ¿qué ocurre con la cantidad ofrecida o demandada de un bien o de un factor productivo si varía el precio o surge alguna restricción?), y iii) a continuación es posible hacer comparaciones o encontrar correlaciones entre variables. En 1948 publicó su ***Curso de economía moderna***, un manual de referencia en los cursos introductorios de la materia (ha tenido 19 ediciones y a partir de la decimotercera, publicada en 1985, se sumó la colaboración de **William Nordhaus**) y donde se formulaba la pregunta **«¿dónde debemos invertir los recursos, en "cañones o mantequilla"?»**, aunque la idea original no fue suya, se remonta a la década de 1910.

A principios del siglo XX Chile era el principal exportador de nitrato de sodio, imprescindible para la fabricación de pólvora, pero también de fertilizantes agrícolas. Tras el estallido de la I Guerra Mundial este país se declaró neutral, y a pesar de que en ningún momento suspendió el suministro de minerales, en Estados Unidos se percataron de la posición de vulnerabilidad en la que se encontraban. Al principio del conflicto la mayor parte de la opinión pública estadounidense pensaba que esta era una guerra europea y por tanto no había motivos para participar, pero solo era cuestión de tiempo que cambiara de parecer. En previsión de ese momento, el senador Ellison D. Smith (de Carolina del Norte) presionó al gobierno de **Woodrow Wilson** y al Congreso para que se tomaran cartas en el asunto, y así se hizo. En 1916 se promulgó la *Ley de Defensa Nacional*, la cual entró en vigor en septiembre de 1917, algo tarde porque desde el 4 de abril el país se había sumado a la contienda. Lo más relevante de esta ley era una disposición que facultaba al Departamento de Agricultura para incentivar la producción de nitratos, en tiempos de paz para los fertilizantes y en tiempos de guerra para disparar las municiones. La frase **«cañones o mantequilla»** se atribuye a **William Jennings Bryan**, secretario de Estado (equivalente a ministro de Asuntos Exteriores) en la Administración de Wilson. Luego se popularizaría a golpe de titulares en los periódicos de la época, al nombrarla como la *Ley de cañones o mantequilla*.

Con el tiempo la frase fue utilizada en otros contextos. El 17 de enero de 1936 el ministro de propaganda nazi, el siniestro Joseph Goebbels, pronunció en un discurso: «Lo podemos hacer sin mantequilla, pero a pesar de todo el amor que tenemos por la paz, no lo podemos hacer sin armas. Uno no puede disparar con mantequilla, pero sí con cañones». También se atribuye a Hermann Göring haber dicho: «Los cañones nos harán fuertes; la mantequilla solo nos hará más gordos» (y que conste que él tenía un sobrepeso importante). El régimen

fascista de Benito Mussolini distribuyó carteles con el mensaje «Burro o cannoni?» con el objetivo de explicar a los italianos por qué en tiempos de guerra escaseaba la mantequilla y de paso pedir comprensión y sacrificio para la mayor gloria de la patria. Por último, en 1976 Margaret Thatcher en un discurso dijo: «Los soviéticos antepusieron las armas por encima de la mantequilla, pero nosotros pusimos casi todo antes que las armas».

En cualquier caso, elegir entre «cañones o mantequilla» es una cuestión de **maximización de beneficios** y significa que elegimos lo que más nos interesa o nos gusta, aunque las otras opciones nos interesen y nos gusten, solo que algo menos. Si nos detenemos a pensar sobre esta cuestión comprobaremos que todo el tiempo tenemos que elegir: un sábado por la noche elegimos quedarnos en casa a estudiar para el examen del lunes o salimos con los amigos; decidimos estudiar la carrera de Filología Eslava que nos apasiona o la de Empresariales que ofrece más oportunidades profesionales; decidimos levantarnos temprano para llegar antes que el jefe o preferimos dormir media hora más… En todos estos ejemplos nos encontramos ante una disyuntiva que nos obliga a **elegir entre lo que más nos gusta y lo que más nos conviene**, lo cual, a fin de cuentas, tiene implicaciones económicas.

Nota Intro. 3
DAVID HUME SOBRE LA LIBERTAD DE ELEGIR

La libertad de mercado es una expresión de la **libertad de elegir**. En 1738 **David Hume** (en el tercer libro de su ***Tratado sobre la naturaleza humana***) reconoció que el ciudadano al tener que elegir se enfrenta a dilemas que no siempre se resuelven correctamente, y es entonces cuando puede ser fácil presa del victimismo o el infantilismo, echando culpas y no queriendo asumir responsabilidades.

En filosofía política se plantea el problema de la **falacia democrática** (una situación análoga a la libertad de mercado) y que consiste en creer que todo lo que elige la sociedad está bien elegido. En este caso es necesario diferenciar **lo que es correcto de lo que es bueno**. Así, es correcto que la sociedad elija pero otra cosa es que elija bien, por lo cual esta se puede equivocar (lo mismo para elegir representantes que una determinada tecnología). No hay que dejarse llevar por el paternalismo platónico, de manera que además de poder elegir es necesario que la sociedad esté bien formada e informada, para, ahora sí, poder elegir correctamente.

Por ello, ante la pregunta «¿Por qué el pollo cruzó la carretera?» la respuesta es obvia, porque quería ir al otro lado, bien para conseguir alimento, resguardo o motivado por instintos de su naturaleza, así que buscaba maximizar sus beneficios (en Estados Unidos la broma *«Why did the chicken cross the road?»* es muy popular y ha dado pie a todo tipo de historietas humorísticas). En 1776 salió a la luz la obra cumbre de **Adam Smith**, ***Una investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones***, donde puso en valor los incentivos que tenemos para actuar por el «bien de los demás». Dice: «No confiamos en cenar por la bondad del carnicero, el cervecero o el

panadero, sino por su deseo de avanzar y en su propio interés». En efecto, el panadero hace el esfuerzo de levantarse de madrugada y mientras el resto aún duerme, porque sabe que si el pan no está listo a primera hora de la mañana los compradores se marcharán a otra parte. En resumen, los incentivos hacen que la gente haga cosas, son parte de los ***Animal Spirits*** de los que nos habló **John Maynard Keynes** en 1936.

Nota Intro. 4
LOS *ANIMAL SPIRITS*

En febrero de 1936 John Maynard Keynes publicó ***La teoría general de la ocupación, el interés y el dinero***, donde se interesó especialmente en la volatilidad de la demanda de inversión. Pensaba que en muchas ocasiones los inversores basan sus decisiones en meras conjeturas, elaboradas a partir de estados psicológicos que son poco racionales, a los que denominó ***Animal Spirits***. El maestro marcó la pauta, pero fueron economistas posteriores quienes avanzaron.

En 1972 Charles Kindleberger publicó el célebre *Manías, pánicos y cracs. Historia de las crisis financieras*, para quien la causa remota de las crisis es la especulación, si bien puede ser cualquier hecho **que merme la confianza** y que provoque un desmoronamiento del precio de los activos. La confianza es una actitud, una especie de apuesta, y que consiste en mantener la serenidad cuando no se tiene el control sobre las decisiones que toman otros y sobre el tiempo. Por tanto, la confianza se mueve en las arenas movedizas de los *Animal Spirits*.

Hay dos libros especialmente sugerentes para estudiar el tema. El primero es *Exuberancia irracional* (de 2000), de Robert J. Shiller, y el segundo es de este mismo autor y George A. Akerlof, *Animal Spirits. De cómo la psicología humana dirige la economía y por qué es importante para el capitalismo global* (de 2009). Ambos autores fueron galardonados con el Premio Nobel de Economía, Akerlof en 2001 (además es el marido de Janet Yellen, secretaría de la Reserva Federal, FED) y Shiller en 2013.

El primer libro ofrece datos reveladores sobre la evolución comparativa de los precios de los activos cotizados y el valor presente de los dividendos futuros. Según este, las burbujas especulativas ocurren con una periodicidad bastante regular y casi siempre tienen que ver con episodios de euforia, pero que en un momento dado terminan abruptamente y generan crisis. En el segundo libro, los autores reducen la psicología de los *Animal Spirits* a cinco cuestiones esenciales: i) la confianza; ii) el sentido de la equidad; iii) la corrupción; iv) la ilusión monetaria, y v) la forma en que cada uno se ve a sí mismo, es decir, las «historias» que cada persona se cuenta a sí misma para racionalizar su proceder y para interpretar su papel en el mundo.

Saber cómo funcionan los rudimentos básicos de la economía es fundamental, porque, lo queramos o no, en nuestra vida cotidiana **tenemos que tomar decisiones económicas**. En las siguientes páginas hacemos una aproximación a estas y otras cuestiones importantes de la maravillosa ciencia que es la economía, pero desde una perspectiva desenfadada y cercana. Para conseguir el objetivo hemos hecho un esfuerzo por omitir las explicaciones formales porque consideramos que es posible adentrarse en la materia sin necesariamente haber pasado por las aulas universitarias.

Este libro se conforma de cuatro capítulos. El primero es el más breve y sus contenidos están articulados alrededor de una idea básica, explicar **por qué la economía es la ciencia de los incentivos** (tanto positivos como perversos). La gente hace cosas, como levantarse temprano, trabajar, estudiar, cuidar a los niños, contratar una hipoteca, aprender a conducir… porque le interesa hacerlas. De hecho, en muchos casos hay una serie de elementos que nos impulsan a hacer cosas que nos desagradan pero las hacemos porque nos interesa o porque estamos obligados (aunque en el fondo no queramos). Es decir, esperamos que los esfuerzos se reviertan en beneficios (o que no aumenten los perjuicios) presentes y futuros para nosotros, nuestras familias, las empresas y el lugar donde vivimos.

El capítulo 2 está dedicado a explicar las nociones básicas de cómo funciona la economía. En sus epígrafes conoceremos la utilidad de los modelos para representar la realidad y por qué son necesarios los métodos cuantitativos, aunque debemos tener cuidado porque no son infalibles y además conllevan una serie de problemas a tener en cuenta. A continuación veremos las características de la micro, la macro y la economía sistémica, y finalmente en cuatro epígrafes estudiaremos cómo los economistas clásicos, el marxismo, la socialdemocracia y el neoliberalismo han explicado la **maximización de beneficios**.

El capítulo 3 trata sobre **La ciencia de los incentivos puesta en marcha**, es decir, sobre los factores de producción. En el primer epígrafe se explican los 3 factores originales (tierra, trabajo y capital), pero en los epígrafes 3.2 y 3.3 ofrecemos una visión novedosa y donde incluimos dos subgrupos, los **Factores de producción en la globalización** (conocimiento, información y uso de nuevas tecnologías, e innovación) y los **Metafactores de producción** (competitividad, comercio, cooperación y la evolución).

En el cuarto y último capítulo, titulado **¿Cómo maximizamos los beneficios? Respuestas de economía para *no* economistas**, se plantean una serie de preguntas (y se dan las necesarias respuestas) sobre cómo **maximizamos los beneficios**, tales como: ¿Cuáles son las causas, las consecuencias y las alternativas para reducir las desigualdades? ¿Cuál es el impacto positivo o negativo que se derivan de las innovaciones? ¿Todos tenemos motivaciones e intereses económicos? ¿Cómo funciona la relación entre intereses y principios? ¿Qué beneficios aportan los fumadores a los no fumadores? ¿Existe una relación entre la esperanza de vida y la edad de las jubilaciones? ¿La codicia es buena? ¿La economía es un juego de suma cero, donde lo que uno gana otro forzosamente lo pierde? Entre otras.

A lo largo de los contenidos se incluyen cuadros (datos muy concretos), recuadros (historias que ilustran el contenido sobre el que se está hablando), notas (información breve pero que sirve para profundizar sobre un personaje, tema o teoría) y figuras (mayoritariamente esquemas). Todos estos contenidos tienen el objetivo de servir de apoyo pedagógico para hacer de la lectura una experiencia más estimulante, pero sobre todo para que el lector vea cómo la teoría ha impactado en la vida de las personas de diversas épocas. En el caso específico de los recuadros y las notas, eventualmente se ha

recurrido a escenas y diálogos de películas y series de televisión. Para quienes deseen profundizar en el estudio de los temas, al final ofrecemos un epílogo con una reducida lista de lecturas y actividades complementarias.

En **«¿Cañones o mantequilla? Respuestas de economía para *no* economistas»** nos hemos propuesto explicar de manera desenfadada cómo maximizamos los beneficios, pero no deseamos agotar los temas… y mucho menos al amable lector. ¡Pasemos un buen rato aprendiendo algo de buena economía!

Sergio A. Berumen
Profesor Titular de Economía Aplicada
Universidad Rey Juan Carlos
Madrid, invierno de 2016/17

Capítulo 1

La ciencia de los incentivos

1.1. El poder de los incentivos.

1.2. El poder de los incentivos perversos.

1.1. El poder de los incentivos

Para **Thomas Carlyle** (1795–1881), historiador del siglo XIX, la economía era «la ciencia funesta» porque decía que tenía los nada honrosos atributos de ser sombría y oscura, incierta y voluble y por estar sujeta al punto de vista desde donde se observan los problemas (el término lo menciona en el artículo «Ocasional Discourse on the Negro Question», publicado en diciembre de 1849 en *Fraser's Magazine*, y en 1851 lo volvió a utilizar en una publicación posterior – por cierto, sus reflexiones son descaradamente racistas). Probablemente *no es la ciencia más exacta*, pero en absoluto es sombría. Todo lo contrario, **la economía es una ciencia luminosa, reveladora** y cuya existencia resulta fundamental para tratar de explicar problemas y cuestionamientos a los que se enfrentan los economistas, pero también otros especialistas de las ciencias sociales, como antropólogos, sociólogos, politólogos, psicólogos, historiadores, periodistas, publicistas, criminólogos, juristas o los diversos estudiosos de las ciencias empresariales, ingenieros e informáticos en general, y también de las ciencias experimentales, como físicos, químicos, biólogos, médicos, psiquiatras y veterinarios, entre otros.

El origen etimológico de **οἰκονομία** («economía») se encuentra en dos palabras griegas, **οίκος** («oikos», casa) y **νομος** («nomos», ley o regla), lo que significa que su principal objetivo es tratar de explicar algunas de las leyes que rigen nuestra existencia en sociedad. La economía se interesa en estudiar tanto cuestiones simples y cotidianas que solo afectan a un reducido grupo de personas, como problemas verdaderamente grandes que impactan en el bienestar de los pueblos. Que se tenga constancia, el primero que habló sobre estas cosas fue **Jenofonte** (431 a.C.– 354 a.C.), escritor griego y autor de **Οικονομικός** («Económico»), una obra de gran repercusión entre la sociedad ateniense de su tiempo (escrita aproximadamente en el 362 a.C.), pero también en siglos posteriores, gracias a la traducción de Cicerón al latín. Trata sobre un supuesto diálogo entre Sócrates y Critóbulo, primogénito de Critón, y donde el filósofo: i) relaciona el concepto de «riqueza» con el bienestar antes que con la acumulación de bienes; ii) recomienda moderación en el gasto y trabajo duro como medios para tener una economía doméstica próspera, y iii) describe los métodos a los que recurrió Iscómaco para hacer de su mujer una buena gestora de los recursos familiares y de los medios de producción utilizados para explotar la tierra (incluyendo la mano de obra esclava).

Nota 1.1
ALGO PARA REÍRSE SOBRE EL PODER DE LOS INCENTIVOS

Economía liberal
Todo empezó con dos vacas. Cada año con los ahorros has comprado una más y al cabo de varias décadas de duro trabajo te has convertido en un granjero acomodado. Tu rebaño se ha multiplicado y la economía ha crecido. Has pensado que cuando te hagas mayor venderás el negocio, te jubilarás con los beneficios y te irás a vivir a orillas de una playa española.

Economía estadounidense
Tenías dos vacas. Un asesor financiero te aconsejó que, para mejorar la productividad, vendieras una y forzaras la otra a producir la leche de las dos. Para cubrir la demanda, en los últimos años has comprado la leche restante a un granjero chino, pero ahora estás enfadado porque poco a poco este se ha ido quedando con el que hasta hace no mucho era tu mercado.

Economía francesa
Tienes dos vacas pero quieres tener más, así que te pones en huelga hasta que el Estado subvencione la compra y los gastos de la tercera vaca y si es posible también de un toro, de otro establo y de una casita.

Economía japonesa
Tienes dos vacas. Las rediseñas para que tengan una cuarta parte de su tamaño y produzcan diez veces más leche.

Economía alemana
Empezaste con dos vacas pero has hecho una reingeniería genética para que se reproduzcan más rápido, vivan 100 años, coman una vez al mes y se ordeñen ellas mismas. La leche del establo tiene el valor añadido de tu marca, la cual es demandada más allá de las fronteras de la comarca.

Economía suiza
Tienes millones de vacas pero ninguna es tuya. Tu negocio va viento en popa porque consiste en cobrar por cuidar las vacas de los demás y en no hacer preguntas incómodas.

Economía sueca
Tienes dos vacas, las dos son refugiadas de un país en conflicto y próximamente llegarán otras dos. Viven bien porque el Estado te subvenciona su manutención, las visitas veterinarias, ayuda psicológica durante el largo proceso de aclimatación y clases especiales para que aprendan las nociones básicas de sueco.

Economía globalizada
Tenías dos vacas y el negocio iba bien, pero un día un compadre te hizo ver que podías ganar más importando la leche, embotellándola y vendiéndola como si la hubieras ordeñado tú. Ahora eres un importante lechero, aunque hace años que ya no tienes vacas.

Economía griega
Tienes dos vacas que has comprado con dinero que te prestaron unos colegas de Alemania, pero te has despistado y ahora no sabes dónde están. Luego de un momento de agobio has decidido dejar de preocuparte, te vas a tomar una cerveza y cuando vengan a cobrarte entonces ya veremos cómo se arregla.

Economía soviética
Tienes dos vacas. Las cuentas y llegas a la conclusión de que suman 5. Las cuentas otra vez y piensas que tienes 42. Las cuentas una vez más y te salen 12. Entonces mejor dejas de contar vacas y te bebes otra botella de vodka.

Economía china, hasta antes de las reformas de Deng Xiaoping
Tienes dos vacas y tienes a 300 personas ordeñándolas. Te enorgulleces de no haber ningún desempleado en la comarca, alta producción bovina y te quejas con el Gobierno para que vaya a por el periodista que «está metiendo las narices donde no debe».

NOTA 1.1 *(continuación)*

Economía china de hoy en día
Tenías dos vacas pero, después de ponerte de acuerdo con los camaradas del Partido, el Estado te ha subvencionado un establo más grande, la compra de vacas extranjeras (a las cuales las puedes alimentar con... otras vacas), han creado barreras a la entrada de leche importada, te han permitido pagar salarios miserables a quienes las ordeñan y los inspectores hacen la vista gorda con la contaminación que generas.

Economía india
Tienes dos vacas y... las adoras.

Economía bolivariana
Tenías 100.000 vacas pero después de 50 años de explotación quedan dos. Una se afilió a las juventudes bolivarianas y no produce, solo come. La otra paga derechos por vivir en el establo, impuesto suntuario por tener más de un cuerno y tenencia por el banquito donde la ordeñan. Todos en el establo quieren ordeñar a la misma vaca. Con lo poco que te queda quieres comprar una más y un toro, pero los camaradas del Gobierno no se ponen de acuerdo si es buena idea y llevan dos años discutiendo si te tachan de antipatriota o de ejemplo para el pueblo.

Economía colaborativa
Tenías dos vacas. En cuanto descubriste de qué iba la economía colaborativa las vendiste al carnicero, acondicionaste el establo con muebles de Ikea y ahora ganas dinero alquilándolo a vacacionistas en Airbnb y lo anuncias como «coqueto adosado rústico».

En 1932 **Lionel C. Robbins** (1898–1984) formuló la definición más comúnmente aceptada de economía (en su «An Essay on the Nature and Significance of Economic Science» – en 1935 hubo una segunda y definitiva edición): «Es la rama de las Ciencias Sociales que analiza la manera en que los seres humanos satisfacen sus **necesidades ilimitadas** con **recursos escasos**». Esto significa que los recursos que no son escasos simple y llanamente no interesan a la economía, pero dado que la inmensa mayoría lo son, es por ello que está presente en prácticamente todos los aspectos de la vida. Por ejemplo, en el pasado el espacio habitable y el aire puro eran recursos abundantes, por lo cual, casi nadie se interesaba en estudiarlos, pero las cosas han cambiado y ahora la concentración urbanística y la contaminación del medio ambiente son temas que despiertan enorme interés e inquietud.

Este es el caso del crecimiento desenfrenado experimentado por algunas ciudades, megalópolis superpobladas (en torno al área metropolitana de Tokio viven más de 38 millones de habitantes), altamente contaminadas, imposibles de recorrer sosegadamente y donde el espacio urbano también se ha convertido en un recurso escaso. **Kenneth R. Livingstone** vivía este problema cada día y entonces decidió buscar una solución económica. Este alcalde laborista de Londres, a partir del 17 de febrero de 2003, impuso un peaje de 5 libras a los conductores que desearan circular al interior de la almendra central en los días laborables (quienes se aventuraran a entrar sin haberlo pagado y fueran captados por alguna de las cámaras serían sancionados con una multa de hasta 80 libras). Londres sigue siendo una capital congestionada, pero seguramente lo sería aún más de no existir esta iniciativa. Esta solución la podrían considerar en otras

ciudades del mundo. Según datos recogidos por la aplicación de conducción **WAZE** (https://waze.com/, donde 10 es la mejor y 0 la peor – disponible como «2016's Best & Worst Cities for Driving»), de las 235 ciudades de más de dos millones y medio de habitantes analizadas, los últimos lugares los ocupan Manila (0,33), Yakarta (0,57), Bogotá y Lima (0,83), Ciudad de México y Río de Janeiro (ambas, con 1,21), mientras que en la parte superior están Dallas (7,28) y Atlanta (6,48). Londres alcanzó una muy baja puntuación, de 2,24.

A partir de la utilización de los rudimentos de la economía se puede explicar **por qué la gente hace cosas**, como levantarse temprano, estudiar, aprender a conducir, trabajar, casarse o vivir en pareja, tener hijos, contratar una hipoteca… naturalmente, porque tiene **incentivos** para hacerlo. De hecho, en muchos casos hay una serie de elementos que nos impulsan a hacer cosas que nos desagradan pero las hacemos **porque nos interesa o porque estamos obligados** (aunque en el fondo no queramos). Es decir, esperamos que los esfuerzos se reviertan en beneficios (o que no aumenten los perjuicios) presentes y futuros para nosotros, nuestras familias, las empresas y el lugar donde vivimos. De esto trata el mundo de las cuestiones de naturaleza económica. Sin embargo, también existen los incentivos perversos.

NOTA 1.2
UN EJEMPLO DEL PODER DE LOS INCENTIVOS

Los **incentivos** son poderosos detonantes del comportamiento y que ayudan a alcanzar objetivos. Un ejemplo del poder de los incentivos fue la idea que en 1872 tuvo Walter Scott. En aquel tiempo los restaurantes de Providence, Rhode Island, cerraban a las veinte horas, por lo cual Walter pensó que sería una buena idea vender bocadillos y trozos de tarta en su carromato tirado por caballos hasta bien entrada la noche. El negocio fue tan próspero que a los pocos meses era muy habitual encontrarse con *food trucks* en el corazón de Manhattan. El resto es historia.

1.2. El poder de los incentivos perversos

En la mitología griega *Peitho* era la diosa de la persuasión. En su interior yacía una personalidad benéfica (*Daimona*) y otra maléfica (*Apate*) asociada al engaño y la nocturnidad. Filósofos griegos, como Cicerón, Córax, Tisias, Platón, Aristóteles y más adelante los Sofistas (entre 450 a.C. y 380 a.C.) se interesaron en la retórica, en la capacidad para defender ideas y las contrarias. En efecto, los incentivos son estímulos que nos persuaden para trabajar más y mejor, pero mal encaminados también pueden dar lugar a **comportamientos perversos** (tal vez motivados por el *Apate*). **Aristóteles** (384 a.C. – 323 a.C.), en su libro II o sobre *la Retórica* («Ars Rhetorica»), señala que las pasiones, los afectos, los instintos y en general todo cuanto tiene relación con el alma concupiscible, son los causantes de las voluntades más nobles, pero también de los deseos más retorcidos. «*Follow the money*» es la regla de oro que **Garganta**

Profunda les regala a los dos periodistas que acabaron destapando el escándalo del Watergate, y entonces como ahora, seguir el rastro del dinero puede llevar a encontrar muchas respuestas.

Por ejemplo, si la retribución de los directivos se conforma del salario base, *bonus* anual vinculado a resultados contables, opciones sobre acciones de las empresas (*stock options*) y planes de beneficios extrasalariales, es de suponer que harán todo cuanto esté en sus manos para incrementar el valor de las acciones. Si las cosas evolucionan correctamente, su «proceder egoísta» se traducirá en que la empresa será más productiva y estará mejor valorada por el mercado, lo que repercutirá en beneficios para los inversores y la sociedad (hay que tener presente que la misión de toda empresa mercantil lícita se rige por la máxima de **crear riqueza para los accionistas y valor para la sociedad**). La cuestión que suscita debate es cuando el proceder de alguien obedece a comportamientos mezquinos y deliberadamente ignora el perjuicio o daño que puede provocar a terceros. Este tipo de situaciones abundan en economía, para las cuales no siempre hay una feliz y justa solución. Veamos algunos ejemplos interesantes:

- Durante el dominio colonial francés en Indochina, en Hanói se instauró una política que pagaba por matar ratas. El objetivo era reducir su número en la ciudad, así que las autoridades pagaban por la cola de cada roedor, prueba del *raticidio*, pero algunos empezaron a criarlas y a cortarles la cola por la recompensa. Como las colas de las ratas no vuelven a crecer, conservaban algunas para reproducción y el resto, a la calle. Así, el incentivo se demostró perverso con el tiempo y como resultado de ello el número de ratas en la ciudad aumentó, no disminuyó.

- Estados Unidos concentra el 5% de la población y el 25% de la población carcelaria, en ambos casos a nivel mundial. En promedio, los afroamericanos e hispanos suponen alrededor del 60% de los presos, una cifra que en el caso de algunas prisiones privadas puede rondar el 90%. En 2014, el 8,4% de los presos estaban en cárceles privadas (131.261, sobre un total de 1,5 millones), de los cuales 40.017 estaban en cárceles subcontratadas por el Gobierno federal (equivalente al 19% del total de reos federales) y los restantes 91.244 en cárceles estatales.

  La privatización de las prisiones se inició en la década de los ochenta del siglo pasado. Entre 1999 y 2014 la población en recintos privados creció un 84%, frente al 10% en las cárceles «públicas». Mientras que los gastos en las primeras aumentaron en 945% en las segundas fue del 35%. Asimismo, solo en 2014 las primeras movieron 4.800 millones de dólares (629 millones de beneficios).

  En su investigación de doctorado **Christopher Petrella**, de la Universidad de California-Berkeley, estudió que las cárceles gestionadas por empresas privadas seleccionaban preferentemente reclusos de las minorías porque al ser más jóvenes que sus pares blancos, y por tanto requerir de menores cuidados médicos, «[…] eran más baratos de mantener». El investigador encontró que en esos contratos había exenciones implícitas y explícitas que permitían que las empresas seleccionaran a los reos que acogerían en sus instalaciones, permitiéndoles

discriminar por razón de edad o por cuestiones de salud, con lo cual «[…] evitaban a los presos con enfermedades crónicas o que representaran costes sanitarios por encima de la media». El coste de mantener a un preso mayor de cincuenta años en Estados Unidos ronda los 68.000 dólares al año, mientras que el de un recluso más joven y sano se sitúa alrededor de los 40.000.

La discriminación de la que son objeto estos presos es grave, pero aún lo es más en el caso de los reclusos del Centro Penitenciario Marion, Ohio. En noviembre de 2015 la cadena británica **BBC** emitió un documental sobre esta cárcel, donde además de la privación de la libertad los presos tienen que abonar el denominado «pago por estadía», a razón de 50 dólares estadounidenses por cada día más otros 100 en concepto de comisión por reserva, como si el preso estuviera encerrado por su propia voluntad. En el documental se entrevistaba a presos que habían acumulado una deuda de hasta 50.000 dólares, una cantidad considerable, si bien muy inferior a los 100.000 dólares que debían cinco residentes del Centro Arnita Pittman, también en Ohio.

Recuadro 1.1
UN NOBEL DE ECONOMÍA POR LA TEORÍA DE LOS CONTRATOS

El 10 de octubre de 2016 el *Banco de Suecia* («Sveriges Riksbank») anunció los ganadores del Premio Nobel de Ciencias Económicas. Los galardonados fueron **Oliver Hart** (nacido en Londres en 1948 y profesor en la Universidad de Harvard) y **Bengt R. Holmström** (nacido en Helsinki en 1949 y profesor en el MIT) por sus aportaciones a la **Teoría de los Contratos**.

Ambos profesores son exponentes de la **Escuela Institucionalista**, interesada mayoritariamente en estudiar problemas reales, como por ejemplo ¿cómo se hace un contrato para pagar a un ejecutivo? o ¿cómo resolver el problema del principal y del agente? En ambos casos hay un potencial conflicto de intereses entre los dueños y/o accionistas de las empresas y quienes las dirigen: ¿estos para quién trabajan, para beneficiar a los accionistas o para favorecer sus propios intereses o de terceros?

Este Nobel es un justo reconocimiento a un ámbito de estudio sumamente relevante porque la sociedad funciona gracias a los contratos. Contratos de compraventa para llenar la nevera, de seguros, de usufructo, de cesión de derechos, de alquiler, de matrimonio, hipotecarios o laborales, e incluso en materia de herencias. En los contratos se contemplan los riesgos y los incentivos. En palabras de Per Stromberg, presidente del Comité del Premio Nobel de Economía: «Esta teoría explica por qué las compañías de seguros nunca reintegran todo el valor de la casa quemada o el coche robado, pues en ese caso nunca nos importaría si se quema la casa o nos roban el coche. Hay que tener los incentivos adecuados para fomentar que las partes sean cuidadosas».

Una de las mayores aportaciones del profesor Hart es su artículo de 2003 («Incomplete Contracts and Public Ownership: Remarks, and an Application to Public Partnerships»), donde señala que en los contratos es imposible prever (*ex ante*) todas las contingencias y escenarios posibles que pueden tener lugar en el futuro y afectar las condiciones originales que llevó a las partes a acordar, por lo cual **los contratos son incompletos**.