

JOHN KENNETH
GALBRAITH

La economía
del fraude
inocente

LA VERDAD DE NUESTRO TIEMPO



¿Cómo puede ser inocente el fraude?

Nos lo explica John Kenneth Galbraith, uno de los mayores economistas del siglo XX, en este libro, una especie de "testamento intelectual" en el que nos lega una crítica radical de la economía, la política y la moralidad pública de nuestro tiempo.

Dice el profesor Galbraith que la distancia entre la realidad y la "sabiduría convencional" nunca había sido tan grande como hoy en día porque el engaño y la falsedad se han hecho endémicos. Tanto los políticos como los medios de comunicación han metabolizado ya los mitos del mercado, como que las grandes corporaciones empresariales trabajan para ofrecer lo mejor para el público, que la economía se estimula si la intervención del Estado es mínima o que las obscenas diferencias salariales y el enriquecimiento de unos pocos son subproductos del sistema que hay que aceptar como males menores.

Es decir, que nos hemos rendido totalmente ante el engaño y hemos decidido aceptar el fraude legal, "inocente".

Pero la realidad es que el mercado está sujeto a una gestión que financian y planifican cuidadosamente las grandes corporaciones privadas. Éstas, por otra parte, ni están al servicio del consumidor ni las controlan sus accionistas, sino los altos ejecutivos, que han desarrollado una compacta burocracia corporativa responsable de escándalos financieros como los de Enron, Worldcom o Arthur Andersen. La distinción entre los sectores público y privado cada vez tiene menor sentido, porque son los grandes conglomerados empresariales quienes controlan el gasto militar y el dinero público. Lo que al anciano economista le repugna es la aceptación acrítica de un sistema que retuerce a su gusto la verdad y enaltece la especulación como fruto del ingenio, la economía de libre mercado

como antídoto para todos los males del mundo y la guerra como el gran instrumento de la democracia.



John Kenneth Galbraith

La economía del fraude inocente

La verdad de nuestro tiempo

ePub r1.0

Titivillus 23.04.2021

Título original: *The economics of innocent fraud - Truth for Our Time*

John Kenneth Galbraith, 2004

Traducción: Jordi Pascual y Luis Noriega

Editor digital: Titivillus

ePub base r2.1



EDICIÓN CONMEMORATIVA



“MÁS LIBROS, MÁS LIBRES”

*A Sylvia Baldwin,
enlace encantador y siempre competente
entre un autor y su libro*



INTRODUCCIÓN Y NOTA PERSONAL

DURANTE cerca de setenta años, mi vida laboral ha estado vinculada a la economía, lo que incluye las varias ocasiones en que participé en las esferas pública y política y alguna incursión en el periodismo. En este tiempo he aprendido que para tener la razón y ser útil, uno tiene que aceptar la continua divergencia entre las creencias aprobadas —lo que en otro lugar he denominado sabiduría convencional— y la realidad. Sin embargo, también he aprendido algo que no resulta sorprendente: al final, es la realidad la que cuenta. Este pequeño libro es el resultado de muchos años de topar con esta distinción, de valorarla y utilizarla, y mi conclusión es que en la economía y en la política la realidad está más oscurecida por las preferencias y hábitos sociales y los intereses pecuniarios personales y colectivos, que en cualquier otro ámbito. Ninguna otra idea ha influido más en mi pensamiento, y lo que sigue es una exposición atenta de ella.

Un punto central de mi argumentación es el papel dominante de la corporación en la economía moderna y la transmisión de poder que tiene lugar en esta entidad. En la gran corporación, el poder pasa de los propietarios, los accionistas, quienes ahora ostentan el

título más elegante de «inversionistas», a la dirección. Tal es la dinámica de la vida corporativa. La dirección debe prevalecer.

Mientras estaba trabajando en estas páginas estalló el escándalo Enron, un robo que contó con el inesperado apoyo y cooperación de una contabilidad corrupta. He considerado a Enron como un ejemplo de mi razonamiento, y creo que tendría que haber más en los titulares. Acaso debería estar agradecido; pocas veces un autor puede contar con semejante confirmación de lo que ha escrito. Los escándalos corporativos, como ahora se los llama, dominaron las noticias gracias a una cobertura excepcionalmente competente y detallada. Me abstendré de repetir esa información aquí y me referiré, en cambio, a las restricciones a las que la autoridad empresarial debe ser sometida. Ahora bien, esas restricciones conforman sólo una pequeña parte de la historia: es mucho lo que hay que decir sobre la enorme divergencia que existe entre la realidad y las creencias aprobadas y condicionadas en el mundo económico.

Este ensayo se ocupa de cómo la economía y los grandes sistemas económicos y políticos cultivan su propia versión de la verdad de acuerdo con las presiones pecuniarias y las modas políticas de la época, y de los problemas que plantea el hecho de que esa versión no tenga necesariamente relación con lo que ocurre en realidad. Se trata de una situación de la que no podemos culpar a nadie en particular: la mayoría de las personas prefiere creer en aquello que le conviene creer. Esto es algo de lo que debemos ser conscientes todos los que nos hemos dedicado al estudio de la economía, así como nuestros estudiantes y todo aquel interesado en la vida económica y política. Por lo general, lo conveniente es aquello que resulta útil, o al menos no es hostil, a los intereses económicos, políticos y sociales dominantes.

La mayoría de progenitores de lo que aquí quiero identificar como fraude inocente no están deliberadamente a su servicio. No son conscientes de cómo se han formado sus opiniones ni de cómo han llegado a tenerlas. Lo que está en juego no es con claridad una

cuestión legal. El fraude inocente no es consecuencia del incumplimiento de la ley, sino de las creencias personales y sociales de quienes participan en él. En este sentido, no da lugar a un verdadero sentimiento de culpa y lo más probable es que los involucrados aprueben su propio proceder y se sientan justificados.

Este ensayo no es un ejercicio totalmente solemne. Es posible hallar cierto placer en identificar la creencia interesada y el disparate calculado. Así le ha ocurrido al autor y así espera él que le ocurra al lector.

I



LA NATURALEZA DEL FRAUDE INOCENTE

ESTA obra debe hacer frente, desde el principio, a lo que aparentemente es una grave contradicción: ¿Cómo puede un fraude ser inocente? ¿Cómo puede algo inocente ser al mismo tiempo fraudulento? Responder a estas preguntas es importante porque aunque el fraude inocente y legítimo tiene un papel indudable en la vida privada y en el discurso público, quienes participan en él no lo reconocen explícitamente como tal. Insistamos en el hecho de que éstos no experimentan sentimiento de culpa o de responsabilidad.

Una parte de este fraude es consecuencia de la economía tradicional y la manera en que ésta se enseña, otra tiene origen en concepciones rituales de la vida económica. Estas últimas pueden apoyar con claridad intereses individuales y colectivos y, en particular, como cabría esperar los de los miembros más afortunados, mejor relacionados y políticamente destacados de la comunidad, y pueden adquirir la respetabilidad y la autoridad del

conocimiento cotidiano. De esta forma, determinado punto de vista sobre la vida económica no aparece como creación de un individuo o de un grupo en particular sino como algo natural e incluso justo.

La comunidad preeminente —liberal en Estados Unidos, socialdemócrata o socialista en Europa y Japón— atribuye hoy razones económicas o de otro tipo a concepciones que están al servicio de intereses particulares, lo cual puede constituir una completa equivocación. Es posible que lo que recompensa un interés determinado sea sólo un reflejo de una tendencia normal a actuar (y expresarse) en beneficio propio.

Como he indicado, la mayor parte de este largo ensayo tiene que ver con cuestiones económicas. Ello se debe, como también he señalado, a mi dedicación de toda una vida, que, según los patrones estadísticos abarca bastante más de lo común, a enseñar, escribir y discutir sobre economía y, ocasionalmente, a dirigir acciones económicas. He tenido oportunidad de debatir estos temas con destacados economistas, incluidos aquellos con los que me encontré durante los años en que ocupé el cargo de presidente de la American Economic Association. La economía ha constituido una parte esencial de mi vida.

Estoy seguro de que lo que he leído, escuchado y enseñado estaba bien motivado. Sin embargo, siempre he topado con un error popular. Lo que predomina en la vida real no es la realidad, sino la moda del momento y el interés pecuniario. La confusión es tan irresistible que, como sostengo en el capítulo siguiente, incluso ha afectado a la forma en que comunmente se describe el sistema económico vigente. Cuando el capitalismo, el referente histórico, dejó de ser aceptable, el sistema fue rebautizado. El nuevo nombre resultó satisfactorio pero carecía de significado. A ello voy a referirme a continuación.

II



EL NUEVO NOMBRE DEL SISTEMA

Es sistema económico común a los países económicamente avanzados del mundo y, con ciertos matices, a todos los demás —con las excepciones de Corea del Norte, Cuba y, aunque sólo en teoría, China—, convierte en máximas autoridades económicas a quienes controlan las plantas y equipos industriales, la tierra y los recursos financieros más relevantes. Antes eran los propietarios quienes estaban al frente de sus compañías, pero hoy las empresas de cierta envergadura y dedicadas a actividades de elevados niveles de complejidad cuentan con una dirección profesional. Como subrayaremos más adelante, son los directivos, y no los poseedores del capital, quienes detentan el verdadero poder en la empresa moderna.

Ésta es una de las razones por las que el término «capitalismo» se encuentra en declive; otra es la amarga historia que éste evoca en algunas ocasiones. La denominación destinada a sustituirlo es «sistema de mercado», una expresión respetable que cuenta con el

respaldo de economistas, portavoces empresariales, políticos prudentes y periodistas. La palabra «capitalismo», aunque no muy a menudo, todavía es pronunciada por los perspicaces y expresivos defensores del sistema.

No hay duda alguna sobre qué fue lo que motivo el cambio. El capitalismo surgió en Europa en la época mercantil con la manufactura, compra, venta y transporte de bienes y la prestación de servicios. Después aparecieron los industriales, dotados del poder y prestigio otorgados por la propiedad directa o indirecta, y los trabajadores, víctimas de su indudable debilidad negociadora. La opresión fue el resultado de la ausencia de alternativas al trabajo duro y con frecuencia penoso. Marx y Engels, en algunos de los textos más influyentes de la historia, plantearon las posibilidades y promesas de la revolución. Y al terminar la primera guerra mundial, la amenaza se convirtió en realidad en Rusia y en sus fronteras. Especialmente en Europa, la palabra «capitalismo» afirmaba de modo demasiado estridente el poder de la propiedad y la magnitud de la opresión y sometimiento de los trabajadores; en este contexto, la revolución no era algo imposible ni inverosímil.

En Estados Unidos el término tenía connotaciones diferentes, pero igualmente negativas. A finales del siglo XIX, no eran sólo los trabajadores estadounidenses quienes albergaban una actitud hostil hacia el capitalismo, sino también el público en general, que se sentía en gran medida afectado por él. «Capitalismo» significaba precios, explotación y abusos. Tal era la forma en que se percibían los monopolios o cuasimonopolios de John D. Rockefeller sobre la oferta de petróleo (un producto fundamental para el alumbrado y otros usos domésticos), de Carnegie sobre el acero y de Duke sobre el tabaco. Por otra parte existía el poder desigual de los distintos magnates del ferrocarril, así como el de J. P. Morgan y demás personalidades de la banca y las finanzas. En 1907, el aparente riesgo de que se produjera una quiebra generalizada en Wall Street

condujo a la creencia de que el capitalismo no sólo era explotador sino también autodestructivo.

La reacción americana se produjo a comienzos del siglo XX en forma de amplia ofensiva legislativa. La ley antimonopolio Sherman buscó prevenir y castigar los abusos monopolísticos. El sistema de la Reserva Federal se creó en 1913 como fuerza de contención en la comunidad financiera. Durante la presidencia de Woodrow Wilson se creó la Comisión Federal de Comercio, con un impresionante papel regulador. La reputación del capitalismo había llegado a ser tan negativa que en los intentos de corregir sus abusos los republicanos se unieron, y en ocasiones se adelantaron, a los demócratas. En Europa la palabra «capitalismo» evocaba la revolución; en Estados Unidos, dio lugar a leyes, regulaciones y decisiones judiciales adversas.

Posteriormente, durante la primera guerra mundial, surgió la idea sofisticada, casi convertida en creencia, de que el origen del conflicto bélico y la causa de la muerte y destrucción masivas que había provocado había sido la rivalidad entre las grandes empresas de armas y acero de Francia y Alemania. Detrás de la matanza estaban quienes se lucraban con la fabricación de cañones.

Más tarde tuvieron lugar una serie de hechos que resultaron aún más destructivos para la reputación del capitalismo en Estados Unidos: la enloquecida especulación inmobiliaria de Florida, el aumento del poder de las corporaciones e industrias y, sobre todo, la explosión de la bolsa a finales de la década de 1920. Entonces se produjo el *crash* de 1929, un acontecimiento de resonancia mundial y, a continuación, la Gran Depresión, que se prolongó durante diez largos años. Era demasiado evidente que el capitalismo no funcionaba. La imagen que ofrecía era inaceptable.

Lo que siguió fue una decidida búsqueda de un nombre alternativo que fuera satisfactorio. En Estados Unidos se probó con la fórmula de la «libre empresa», pero ésta no cuajó; hablar de libertad en materia de decisiones empresariales no resultaba especialmente tranquilizador. En Europa surgió la expresión

«socialdemocracia»: capitalismo y socialismo en una mezcla armónica. En Estados Unidos, sin embargo, el término socialismo era (y continúa siendo) inaceptable. En los siguientes años el referente fue el New Deal, pero éste estaba vinculado de forma demasiado evidente a Franklin D. Roosevelt y su cohorte. Fue así como se llegó finalmente a «sistema de mercado», una designación más o menos culta que carecía de una historia adversa; de hecho, una expresión que carecía por completo de historia. Habría sido difícil encontrar una denominación con menos sentido, y ésta fue una razón para su elección.

Los mercados han sido importantes en la historia humana por lo menos desde la invención de la moneda, generalmente atribuida a los lidios en el siglo VIII a. C. Un lapso de tiempo bastante respetable. En todos los países, incluidas la antigua Unión Soviética y la China comunista, como todavía la llaman algunos, los mercados han desempeñado un destacado papel.

En el pasado, la enseñanza convencional de la economía identificaba al mercado con la soberanía del consumidor, esto es, con su poder para controlar y decidir lo que se producía, compraba y vendía. El consumidor, se sostenía, era la autoridad final a la que estaba subordinada la empresa productora, el capital. Sin embargo, la democracia económica era una idea demasiado artificial para durar mucho tiempo, incluso en los libros de texto. La innovación y el desarrollo de los productos son funciones fundamentales en la economía y ningún fabricante importante introduce un nuevo producto sin promover su demanda entre los consumidores, así como tampoco renuncia a los esfuerzos por influir y sostener la demanda de un producto ya existente. Aquí entra en escena el mundo de la publicidad y el marketing, de la televisión y la manipulación del consumidor; todo lo cual erosiona la propia soberanía de este último.

En el mundo real, las empresas productoras y las industrias llegan muy lejos en su afán de fijar los precios y crear la demanda, y recurren para ello al monopolio, el oligopolio, las técnicas de diseño

y diferenciación del producto, la publicidad y demás medios para promover las ventas y el comercio. Esto es algo que incluso es reconocido por la ortodoxia económica. Hablar de sistema de mercado como alternativa benigna al capitalismo es presentarlo bajo un disfraz anodino que oculta una realidad más profunda: el poder del productor para influir, e incluso controlar, la demanda del consumidor. Sin embargo, éste es un hecho que no es conveniente mencionar. Y esto explica por qué no se le concede ninguna importancia en las discusiones y la enseñanza económica contemporáneas.

Por tanto, es el sistema de mercado lo que enseñamos a los jóvenes estudiantes. Y es sobre el sistema de mercado que escuchamos hablar a los líderes políticos sofisticados, a los periodistas afines a sus ideas y a muchos eruditos. En esta doctrina no hay individuos o empresas dominantes, no hay poderes económicos, no hay Marx o Engels. Lo único que existe es un mercado impersonal. Es éste un fraude no del todo inocente.

Existe una cuestión que no debe pasarse por alto. En su momento el capitalismo no fue sólo la denominación aceptada de un sistema económico, sino una forma de identificar a quienes ejercían la autoridad económica y, con ella, la autoridad política. Hubo capitalismo mercantil, capitalismo industrial y capitalismo financiero. Estos términos todavía se emplean y constituyen una pequeña barrera que ha impedido la red denominación completa del sistema, al menos en los libros de historia. No puede hablarse de Venecia, el ejemplo paradigmático de capitalismo mercantil, en términos de sistema de mercado. Cualquier referencia a la revolución industrial celebra todavía el nacimiento y el poder del capitalismo industrial. En el moderno mundo de las finanzas, las alusiones al capitalismo no se han eliminado nunca del todo; la riqueza, el capital, confieren un poder demasiado evidente. Sin embargo, nadie puede poner en

duda que el cambio de nombre del sistema para huir del inaceptable término «capitalismo» ha sido una empresa con éxito.

Hablar de un sistema de mercado, repitámoslo, carece de sentido; es una fórmula errónea, insípida, complaciente. Surgió por el deseo de protegerse de la desagradable experiencia del poder capitalista y, como hemos señalado, del legado de Marx, Engels y sus fervorosos y excepcionalmente elocuentes discípulos. Hoy se cree que las empresas y los capitalistas particulares carecen de poder; y el hecho de que el mercado esté sujeto a una dirección corporativa hábil y completa ni siquiera se menciona en la mayor parte de los cursos de economía. En esto reside el fraude.

Otro nombre para el sistema resulta convincente a la vista y al oído: «el sistema corporativo». Nadie pone en duda que la corporación moderna es un factor dominante en la economía actual, y ciertamente en la de Estados Unidos. Sin embargo, las alusiones a ello se hacen con cautela o no se hacen en absoluto. Los sensibles amigos y beneficiarios del sistema no desean atribuir autoridad definitiva a la corporación, prefieren continuar refiriéndose a las benignas fuerzas del mercado.

III



LA ECONOMÍA DE LA CONVENIENCIA

EN la época en que todavía se reconocía al capitalismo como tal surgió una idea destinada a cambiar las cosas. La cuestión era quién constituía la máxima autoridad económica y la nueva idea sostenía que dado que el gasto representa la libre elección del consumidor, este último era el verdadero soberano. En esto residía el poder del público en general, la democracia económica que traía consigo el mercado. Sin embargo, esta fuerza benigna no era todopoderosa. Algo esencial para la vida o el disfrute de la vida podía ser objeto de monopolio, y en tal caso no había lugar a libre elección del consumidor. El monopolista tenía autoridad sobre sus clientes y con frecuencia también sobre unos trabajadores que no contaban con otras oportunidades laborales. No resulta extraño, así, que los monopolios fueran tema central del pensamiento económico y político, algo especialmente cierto en Estados Unidos.

Con el desarrollo económico, el aumento de los ingresos, la diversificación del consumo y, sobre todo, la aparición de nuevas fuentes de abastecimiento, el poder de los monopolios, así como el interés por ellos, disminuyó. En Estados Unidos las leyes antimonopolio, conocidas como leyes antitrust, fueron en determinada época una importante preocupación política, una valiosa fuente de empleo para los abogados y una modesta fuente de ingresos para quienes se dedicaban a la enseñanza universitaria; de hecho, como docente, constituyeron una de mis primeras áreas de estudio y, personalmente, esto es algo que recuerdo con gratitud. No obstante, la situación es ahora diferente y, tanto para los académicos como para el público en general, las leyes antimonopolio resultan mucho menos trascendentales. El reciente proceso contra Microsoft, el gigante de la informática, fue una cuestión de primerísima importancia fundamentalmente para los representantes de la empresa acusada y los funcionarios encargados del caso y para pocos más. La expresión «capitalismo monopolista», de uso común en otros tiempos, ha desaparecido del vocabulario académico y político. El consumidor ya no está subordinado al poder de los monopolios; él o ella, se nos dice, es ahora soberano.

El cambio de nombre del sistema económico vigente permitió afirmar la soberanía del consumidor. En el sistema de mercado, repitámoslo, el poder definitivo reside en quienes deciden comprar o no comprar; matices aparte, es el consumidor quien detenta el poder último, es su libre elección la que moldea la curva de la demanda. Así como el voto confiere autoridad al ciudadano, en la vida económica la curva de la demanda otorga autoridad al consumidor. En ambos casos existe la posibilidad de cometer fraude, y las dimensiones en las que se comete son significativas. Tanto votantes como compradores pueden ser manipulados, y la gestión de la respuesta pública es formidable y cuenta con una excelente financiación, en especial en la era de la publicidad y las modernas técnicas de promoción de ventas. He aquí un fraude aceptado, incluso en el discurso académico.

En cuestiones políticas y electorales, la persuasión de las masas por medio de la televisión y la oratoria convencional tiene un efecto reconocido sobre la elección *del* votante, y esto explica las ingentes sumas de dinero que se invierten en esos ámbitos. La persuasión directamente implicada en la gestión del mercado, dirigida no a los votantes, sino a los consumidores, es mucho más amplia, mucho más cara y mucho más eficaz; su objetivo es conquistar el respaldo del comprador gracias a la asociación de los productos con programas de noticias y entretenimiento. El dinero que las empresas destinan a esta actividad es considerado un gasto normal de cualquier negocio, y como tal se le reconoce públicamente. La publicidad es un sector que emplea hoy a los talentos más consumados y mejor pagados de la música y el teatro. Artistas y escritores que en otra época hubieran buscado mecenas o lectores, y directivos que en el pasado hubieran estado principalmente interesados en la producción de bienes y servicios, se dedican actualmente a condicionar la respuesta del mercado. Y es un hecho que esto requiere un elevado nivel de creatividad artística y enormes desembolsos financieros. Así como a cualquier político mentalmente capacitado no se le ocurriría emprender la búsqueda de un cargo elevado sin sopesar la dosis de persuasión necesaria para el éxito y los costes que ésta conlleva, las empresas no pueden dejar de preocuparse por el control de la elección y soberanía del consumidor, la única diferencia es que los gastos son aquí mayores.

Al igual que el votante, el comprador tiene derecho a realizar una elección independiente u optar por no hacer nada. Algunos obran de este modo y eligen un estilo de vida fuera del sistema que es considerado excéntrico o descabellado. Sin embargo, la existencia y ejercicio de tal poder de elección no reduce la capacidad de persuasión del mercado. Tal y como es enseñada y concebida actualmente, la economía está muy lejos de la realidad en todos lados, excepto en las escuelas de administración de empresas.

La soberanía del consumidor es, quiero repetir, una idea que todavía se considera válida en las facultades de economía y, por lo general, se apela a ella para defender el actual sistema económico. Los académicos están apegados a sus curvas y ecuaciones. En alguna ocasión, describir lo que ocurre en realidad me convirtió en objeto de las críticas de adustos expertos en la materia, que me indicaron que la publicidad y las técnicas de venta eran absolutamente irrelevantes. La curva de la demanda estaba en lo cierto: quien llevaba la batuta era el consumidor. Una y otra vez se me recordó con severidad que incluso la todopoderosa Ford Motor Company no había conseguido convencer a los consumidores de que compraran el Edsel, el sofisticado automóvil bautizado en memoria del antiguo presidente de la compañía Edsel Ford. El Edsel era una prueba de la soberanía del consumidor, cuyo poder ni siquiera un Ford podía subvertir.

La creencia en una economía de mercado en la que el consumidor es soberano es uno de los mayores fraudes de nuestra época. La verdad es que nadie intenta vender nada sin procurar también dirigir y controlar su respuesta.

En el momento en que el poder sobre la innovación, la manufactura y la venta de bienes y servicios quedó en manos del productor y se alejó definitivamente del consumidor, el volumen de la producción se convirtió en el principal indicador del éxito de una sociedad. El progreso económico y, en general, social se miden hoy por el aumento de la producción total de bienes y servicios, lo que denominamos Producto Interior Bruto (PIB).

Es indudable que un aumento del PIB tiene sus beneficios, puesto que de él derivan la renta, el empleo y los productos y servicios de los que depende nuestro modo de vida y todo aquello que, consideramos, la hace placentera. Sin embargo, del tamaño,

composición e importancia del PIB también surge una de las formas de fraude más extendidas en nuestra sociedad. La composición del PIB no está determinada por el público en general, sino por los productores. Esto es consecuencia, en gran medida, del completo engaño en el que vive el mundo económico, incluidos los economistas. ¿Cómo crece el PIB? Si, en términos generales, su escala y contenido son impuestos por los productores, un buen desempeño dependerá de la producción de objetos materiales y servicios. Lo que cuenta no es la educación, la literatura o el arte, sino la producción de automóviles, incluidos los SUV^[1]: he aquí la moderna medida del éxito económico y social.

Los logros artísticos, literarios, religiosos y científicos que constituyen lo mejor del pasado humano surgieron en sociedades en las que tales avances eran la medida del éxito. El arte de Florencia, la maravillosa creación que es la ciudad de Venecia, las obras de William Shakespeare, Richard Wagner o Charles Darwin, surgieron en comunidades con un PIB muy bajo. Fue una suerte que se tratara de sociedades libres de las limitaciones impuestas por el marketing y la respuesta pública dirigida. Hoy sólo podemos hallar indicadores del desarrollo humano más convincentes que el dinero en aquellos ámbitos protegidos de la cultura, el arte, la educación y la ciencia.

No se trata de apelar aquí a absolutos. Es un hecho que cultivamos y celebramos las artes y las ciencias y sus contribuciones a la sociedad y a aquello que pensamos es valioso y digno de ser disfrutado en la vida. Medir el progreso social casi exclusivamente por el aumento en el PIB, esto es, por el volumen de la producción influida por el productor, es un fraude, y no es pequeño.

IV



EL ENGAÑOSO MUNDO DEL TRABAJO

TODO autor, de hecho todo aquel que se gana la vida hablando o escribiendo, ha de estar prevenido contra un sentido de la originalidad demasiado entusiasta. Lo que el autor u orador ignoraba puede ser algo ya bien sabido y aceptado por la comunidad en general o, al menos, por sus miembros mejor informados. Esto es lo que sucede con el trabajo y el fraude asociado a él. Lo que parece un auténtico descubrimiento es, en realidad, algo ampliamente aceptado e incluso recomendado.

El problema es que el trabajo es una experiencia que resulta radicalmente distinta para personas diferentes. Para muchos —y ésta es la situación más común— el trabajo es una obligación impuesta por el mandamiento más básico de la vida: es lo que los seres humanos tienen que hacer, y en muchos casos, padecer; para obtener su sustento. Permite acceder a los placeres de la vida y hacer frente a sus principales incomodidades o a dificultades mayores. Aunque a menudo resulte repetitivo, agotador y no ofrezca

ningún estímulo intelectual, se soporta con el fin de satisfacer las necesidades básicas de la vida y disfrutar de algunas de sus satisfacciones. El trabajo proporciona además cierto reconocimiento por parte de la comunidad. La cuestión es, sin embargo, que el disfrute de la vida empieza después de terminada la jornada laboral. Es entonces, y sólo entonces, cuando el trabajador logra escapar de la fatiga, el aburrimiento, la disciplina de la máquina, del lugar de trabajo en general o de la autoridad directiva. Se habla con frecuencia de disfrutar del trabajo, pero esta común afirmación se aplica sobre todo a la experiencia de otra clase de personas. El buen trabajador es objeto de todo tipo de elogios, pero el aplauso procede en su mayor parte de aquellos que se han librado de una carga semejante, de quienes, exentos de riesgos, se encuentran por encima del esfuerzo físico.

He aquí la paradoja. La palabra «trabajo» abarca igualmente la labor de aquellos para quienes es agotador, aburrido y desagradable, y la de aquellos que no lo perciben como obligatorio y para los que constituye un placer evidente. A estos últimos el trabajo puede proporcionarles una gratificante sensación de importancia personal o el sentimiento de superioridad que acompaña el tener a otros bajo sus órdenes. La palabra «trabajo» describe algo que es obligatorio para unos y, al mismo tiempo, la fuente de prestigio y remuneración que otros disfrutan o buscan con vehemencia. Resulta evidente que utilizar el mismo término en ambos casos supone ya un fraude.

Sin embargo, las cosas no terminan aquí. En la mayoría de casos —y esto es algo que quiero subrayar— quienes más disfrutan del trabajo son casi siempre también los mejor pagados. Este es un hecho establecido. Los salarios más bajos, en cambio, corresponden a quienes se dedican a labores repetitivas, tediosas y agotadoras. Paradójicamente las ganancias más altas corresponden a los que menos necesitan ser recompensados por sus esfuerzos, los que mejor podrían sobrevivir sin compensación alguna. Los sueldos, bonificaciones y *stock options* son más generosos en los niveles más altos, donde el trabajo es un placer. Esta situación no provoca

ninguna reacción adversa sería. Y hasta hace muy poco las exageradas compensaciones y amplios beneficios de los ejecutivos operativos y no operativos tampoco habían suscitado comentarios críticos. Que la remuneración más generosa corresponde a quienes más disfrutaban de su trabajo es algo plenamente aceptado.

En Estados Unidos y, aunque menos, también en otros países desarrollados, no existen individuos más criticados que aquellos que no cumplen con su obligación de trabajar. Son personas perezosas e irresponsables, que no son buenas y representan una carga para la sociedad. Esta condena resulta especialmente severa cuando la alternativa al trabajo es la ayuda gubernamental. Nada es tan inaceptable para la opinión pública como pasar del trabajo a la asistencia social. De todas las partidas del gasto público ésta es la que peor reputación tiene. No escapa a las críticas ni siquiera la madre que recibe ayudas, un personaje que aparece con frecuencia en los comentarios sociales: en lugar de entregarse a los placeres del sexo, debería haber trabajado. En el otro extremo, quienes disfrutaban con su trabajo son alabados como buenas personas. E igual consideración merecen aquellos afortunados cuya riqueza les permite dedicarse a disfrutar del ocio y de sus amistades, y quienes pese a no trabajar en absoluto gozan del interés y la estimación públicos.

En 1899, justo antes de comenzar el siglo que recientemente ha terminado, apareció una obra imperecedera sobre estas actitudes y creencias: la *Teoría de la clase ociosa* de Thorstein Veblen. A partir de una original hipótesis sobre la sociedad tribal primitiva, Veblen proponía un estudio sobre las chocantes costumbres sociales de los ricos estadounidenses. Para este sociólogo, el que los hombres acaudalados se vieran libres de la obligación de trabajar era algo normal y, por supuesto, también lo era para las esposas y familiares de estos privilegiados. Lo que más llamaba la atención de Veblen era

cómo éstos adornaban su ocio: las mansiones que construían, la ostentación a la que se entregaban, la escena social que ocupaban.

Veblen no tenía ningún interés en minimizar la importancia de su argumento y su obra no deja ninguna duda respecto a la completa dedicación del rico al ocio y al placer. Hoy sus observaciones continúan siendo válidas. Mientras el trabajo se considera esencial en el caso de los pobres, el que los ricos se libren de él es visto como algo encomiable.

La extensión y profundidad del fraude inherente a la palabra «trabajo» resulta, pues, evidente; sin embargo, pocas veces es criticado o corregido en círculos académicos. Los profesores de todas las universidades de prestigio dedican un reducido número de horas a la enseñanza y buscan y obtienen tiempo libre para investigar y, durante sus años sabáticos, para entregarse a actividades tan gratificantes como escribir o pensar. Esta huida del trabajo (que es lo que para algunos es ese tiempo) se produce sin sentimiento de culpa.

Aunque en el caso de los ricos el ocio es una alternativa aceptable, para los pobres éste puede ser moralmente dañino. Además, cuesta dinero, público y privado, supone períodos laborales más cortos, vacaciones. Es por esto por lo que en Estados Unidos y en todos los países desarrollados la holgazanería de la clase ociosa es considerada buena, mientras que la de los pobres es por lo general condenada. De esta manera el juicio social concilia el placer personal con las recompensas favorables.

Es preciso insistir en este punto: mientras se sostiene que quienes realizan un esfuerzo físico y repetitivo son buenos trabajadores, apenas se menciona la situación, mucho más agradable, de aquellos que disfrutan de su trabajo —y a quienes además se remunera mejor— o la de aquellos que no necesitan trabajar en absoluto.

Dejo en manos de John Maynard Keynes, con tanta frecuencia perversamente expresivo, el poner en duda los placeres del trabajo duro. He aquí su cita de las palabras de una anciana mujer de la limpieza que acababa de verse liberada de una vida de trabajo, tal y como fueron conservadas en su tumba:

No os lamentéis por mí, amigos,
ni lloréis nunca por mí,
porque me voy para no hacer nada
por siempre jamás.

V



LA CORPORACIÓN COMO BUROCRACIA

LA cabeza de la gran corporación —el presidente ejecutivo, como se le conoce o, en raras ocasiones, se la conoce— es el producto de una exitosa travesía por el mundo corporativo, una tarea que requiere de la educación, experiencia, agudeza mental y agilidad burocrática adecuadas, en un clima de intensa competencia profesional. Sin embargo, es evidente que su principal misión, el gobierno eficaz de la empresa, excede con creces la energía, conocimientos, experiencia y dedicación de cualquier individuo. Controlar y dirigir una gran corporación exige un esfuerzo colectivo, un equipo inteligente y especializado: una burocracia. El éxito es el resultado de la solidez del grupo, del conocimiento general y específico, de la autoafirmación, de la búsqueda de las recompensas financieras y de una habilidad bien desarrollada para sobrevivir; dirigir y prevalecer. Esto es algo que reconocen las escuelas de administración de empresas, y por ello tratan de enseñarlo. Sin embargo, el papel vital de la burocracia (a la que

prácticamente nunca se designa como tal) y el éxito inherente a su adecuado desarrollo no suelen ser mencionados. En el discurso corriente, la burocracia y el logro burocrático son cuestión del gobierno y no existen en el mundo corporativo.

Hay una propiedad de las burocracias que despierta especiales reticencias. Al igual que sucede con todas, la burocracia de la corporación tiene una fuerte tendencia a crecer de manera autónoma. La remuneración depende en gran medida del número de subordinados que uno tiene, y la vida es más agradable y más práctica cuando el pensamiento y la acción se delegan en quienes se encuentran en niveles inferiores. He aquí una forma de eludir la necesidad de conocimientos especializados y de ahorrarse la realización de tareas tediosas. La distinción que proporcionan los cargos superiores cambia según el número de quienes están debajo: ¿cuántas personas tiene él (o ella) a sus órdenes? La tendencia al crecimiento resultante es tan fuerte, y tan irrelevante es éste para el buen funcionamiento de la empresa, que con frecuencia se hace necesaria una drástica intervención quirúrgica: en la búsqueda de mayor eficiencia y mejores beneficios, las reducciones de plantilla son una operación de rutina. La tendencia burocrática, común a todas las grandes organizaciones, produce inevitablemente algún personal superfluo que refleja un cambio en las necesidades y constituye un problema a corregir.

En contra de su propia realidad, la corporación moderna rechaza el término «burocracia», que sólo considera aplicable al gobierno. Al respecto, el tono de la dirección corporativa (ésta sí una denominación aceptable) es activista. Quienes participan en la estructura directiva pueden ser innecesarios, ineptos y egoístas, pero no son burócratas. En la organización gubernamental, en cambio, son normales la toma de decisiones en grupo y la acción retardada e incompetente; es aquí, se nos dice, donde encontramos la burocracia, no en la industria privada. Ésta es una pequeña manifestación de un fraude que, por lo general, es inocente.

La corporación controlada por la dirección ejecutiva es la pieza central del sistema económico moderno, pero no lo es todo. También existen pequeños negocios, la mayoría de ellos dedicados al servicio del consumidor; hay además corporaciones, especialmente en los sectores *de la* tecnología y las finanzas, en las que el cerebro original y no el propietario es quien detenta la autoridad; y *tenemos por último* muchas pequeñas empresas agrícolas, minoristas y de servicios personales. Sin embargo, pese a estos ejemplos, lo cierto es que el mundo económico moderno se centra en el control de la organización corporativa, es decir —que nadie rehúya la palabra— en la burocracia.

Quienes trabajan en la pequeña empresa, y particularmente en lo que queda de la agricultura familiar, saben que el trabajo puede ser tedioso. El propietario se ocupa de la empresa; él o ella es responsable de su dirección y de su éxito. Al igual que la granja familiar los pequeños negocios, las pequeñas empresas minoristas y de servicios, todavía tienen un lugar en la enseñanza económica y la oratoria política. Representan el sistema económico tal como era descrito en los manuales clásicos de siglos pasados. No son el mundo moderno, sino los vestigios de una querida tradición.

En la actualidad, Wal-Mart se mantiene al acecho del pequeño minorista, y la granja familiar se encuentra amenazada por las grandes empresas de cereales y frutas y por los modernos productores de carne a gran escala. Unos y otros se enfrentan a una constante presión para reducir los precios y los costes hasta el límite de las pérdidas. Pese a todo ello, el dominio económico y social de la gran empresa resulta aceptable. La continua celebración política y social de la pequeña empresa y la agricultura familiar constituye una forma de fraude más o menos inocente. Tradición, novela rosa, pero no realidad.

El papel del innovador y del propietario individual en el esfuerzo tecnológico puede tener recompensas financieras y también de otro tipo. Éstas son considerables, en ocasiones hasta el punto de conducir la empresa a un aparente desastre general, como ocurrió en la experiencia de Silicon Valley en las últimas décadas del siglo xx. Allí no se quiso reconocer la situación terminal en que se hallaba la pequeña empresa.

Una empresa no sólo requiere talento creativo, pues, si éste se halla desprovisto de habilidades organizativas y empresariales, resulta insuficiente. Con el paso del tiempo, llegan las jubilaciones y la inexorable realidad se impone, el poder pasa entonces a una entidad mayor: la dirección ejecutiva, la organización, Microsoft. La opción contraria es el fracaso y el olvido. Los nombres de los fundadores pueden recordarse, incluso venerarse, pero su antigua autoridad ha pasado a la organización corporativa, a una burocracia.

La ilusión de la dirección corporativa es nuestra forma de fraude más sofisticada y, en los últimos tiempos, una de las más evidentes. Pese a habernos deshecho del despectivo término «capitalismo», todavía poseemos una denominación válida que resulta aplicable al fenómeno que estamos intentando describir: burocracia corporativa. No obstante, «burocracia» es, como he indicado, un término escrupulosamente evitado en la descripción de las grandes corporaciones; la expresión aceptada es «dirección», *management*. Los accionistas suelen ser reconocidos en tanto que propietarios, e incluso se les alaba; sin embargo, resulta demasiado evidente que no se les otorga ningún papel directivo.

Como se viene señalando, dirigir una gran corporación moderna es una tarea exigente, que sobrepasa con creces la autoridad o la capacidad del individuo más decidido. Consecuencia de ello es otro fraude claro y no del todo inofensivo: el esfuerzo por otorgar a los

propietarios, accionistas o inversionistas según se prefiera denominarlos, un papel aparente en la empresa. Habiendo dado paso el capitalismo a la dirección *cum* burocracia, se concede al propietario una falsa importancia. He aquí el fraude.

Este fraude tiene ciertos aspectos ceremoniales aceptados: uno de ellos es el llamado consejo de administración, un cuerpo seleccionado por la dirección y completamente subordinado a ella, al que, sin embargo, se escucha como si fuera la voz de los accionistas. Los consejos de administración están constituidos por personas (más allá de la necesaria presencia de una o dos mujeres, en su mayoría hombres) que requieren solamente un conocimiento superficial de la empresa; con raras excepciones se trata de un grupo dócil en el que la dirección puede confiar. Mediando unos honorarios y alguna comida, la dirección informa de forma rutinaria a los miembros del consejo sobre cuestiones que ya han sido decididas en otras instancias. La aprobación se da por hecha, incluso en el caso de las remuneraciones para la dirección, remuneraciones que la dirección misma se ha encargado de establecer. No resulta entonces sorprendente que éstas puedan llegar a ser especialmente generosas. En la primavera de 2001, durante un período de debilidad del mercado de valores, el *New York Times*, al que nadie considera una publicación de carácter radical, publicó toda una página sobre el contraste entre la caída de los precios de las acciones y el aumento de las retribuciones a los directivos, que en ocasiones podían ascender a varios millones de dólares al año. Estas retribuciones (incluidas las llamadas *stock options*, el derecho a adquirir acciones de la empresa a precios favorables) eran aprobadas habitualmente por los sumisos consejeros. Los ejecutivos de la quebrada Enron nos proporcionan un destacado ejemplo de esta práctica, pero también los de la respetable General Electric. El enriquecimiento legal de los directivos a través de remuneraciones millonarias es un fenómeno común, presente en todas las grandes empresas. No resulta sorprendente, puesto que son éstos quienes establecen su propia retribución.

Hay épocas en las que la necesidad de comprender la situación económica y política requiere afirmaciones directas y abiertamente desfavorables: el que las compensaciones recibidas por la dirección corporativa son establecidas por los accionistas o los consejeros es un artículo de fe de nuestro tiempo, y es falso. Para sostener esta ficción, se invita cada año a los accionistas a una junta general, evento que, de hecho, se asemeja a un rito religioso. Hay un discurso ceremonial y, con raras excepciones, no existe ninguna voz discordante. Los infieles que incitan a la acción son ignorados, y la posición de la dirección es, por lo general, aprobada. Los accionistas que previamente sugirieron alguna política social o algún interés medioambiental llevan impresas sus propuestas y los argumentos que las apoyan, pero éstas son sistemáticamente rechazadas por la dirección. La única excepción significativa reciente la constituyen las reuniones de la excepcionalmente inteligente, socialmente excéntrica y financieramente próspera Berkshire Hathaway, Inc., de Omaha, Nebraska, en las que las propuestas realizadas por sus accionistas se aceptan con frecuencia. Aunque algunos han pensado que éste es resultado de preacuerdos con la dirección, el hecho es que representa un caso de tolerancia absolutamente excepcional por parte de una corporación.

Que nadie lo ponga en duda: en cualquier empresa suficientemente grande, los accionistas, esto es, los propietarios, y sus supuestos representantes, los miembros del consejo de administración, están subordinados por completo a la dirección. Aunque se ofrezca la impresión de que es el propietario quien detenta la autoridad, éste no tiene en realidad ningún poder. Una vez más estamos frente a un fraude aceptado.

VI



EL PODER CORPORATIVO

PESE a haber rebautizado el sistema económico para librarse de la negativa historia del capitalismo, el mundo del fraude inocente mantuvo viva la imagen del viejo capitalista, el propietario, a medida que la gran corporación se convertía en el centro de la economía moderna. Sin embargo, como hemos señalado, ésta no podía ser controlada por sus accionistas, pues su gestión supone diversas tareas que con demasiada frecuencia requieren decisiones informadas. El poder y la responsabilidad deben recaer sobre aquellos que están adecuadamente cualificados y motivados para esta labor, no pueden dejarse en manos de quienes carecen de sentido y motivación pecuniaria (o a quienes se considera carentes de ellos). Es así como ha alcanzado la supremacía la dirección corporativa, la burocracia, aunque, como hemos advertido, no reciba este nombre. Se ha sostenido en innumerables ocasiones que el poder es *el* premio por el conocimiento, la ambición personal y la vocación de mando, la plena realización del propio interés.

En esto no hay ninguna novedad. Hace más de setenta años, dos notables estudiosos de la Universidad de Columbia, Adolf A. Berle, Jr., y Gardiner C. Means, ambos distinguidas figuras públicas en su tiempo, publicaron un célebre estudio titulado *La corporación moderna y la propiedad privada*, en el que quedaba claro el divorcio entre los propietarios de la corporación y los encargados de administrarla. Para Berle y Means, la dirección de la gran corporación moderna era una labor polifacética y exigente, por lo que, tratándose de una cuestión muy técnica, el poder pasaba a manos de administradores cualificados e implicados activamente en la empresa, y lo hacía de modo irreversible.

No obstante, la creencia de que el propietario constituye la autoridad última persistió, y continúa vigente en nuestros días. En la junta anual se proporciona a los accionistas información sobre la marcha de la empresa, sus beneficios, las intenciones de la dirección y otras cuestiones, incluyendo muchas ya conocidas. Todo ello tiene cierto parecido con una ceremonia de la iglesia baptista. La autoridad de la dirección se mantiene incólume, incluida la facultad de fijar el monto de su propia compensación, bien sea en efectivo o en *stock options*. En épocas recientes, como hemos señalado, las retribuciones anuales para los ejecutivos aprobadas de este modo alcanzan cifras millonarias, algo posible en un entorno en el que el ganar dinero no es visto en términos desfavorables.

He aquí el hecho fundamental del siglo XXI: un sistema corporativo basado en un poder ilimitado para el auto-enriquecimiento. Esto es algo que no ha pasado inadvertido. La revista *Fortune*, una publicación no muy inclinada a criticar la cultura corporativa, ha dado a conocer las enormes retribuciones recibidas por algunos directivos pese a la disminución de las ventas y los beneficios de sus empresas, y las ha calificado de «robo».

Ésta es acaso la característica más sobresaliente de la moderna dirección corporativa y, sin duda, una de las menos libres de culpa. Sin embargo, tampoco es sorprendente en un sistema económico en

el que los favorecidos tienen libertad para fijar su propia retribución, un fraude no del todo inocente.

Los mitos de la autoridad del inversionista y del accionista activo, las reuniones rituales del consejo de administración y la junta general de accionistas anual se mantienen, pero ningún observador de la corporación moderna que esté en sus cabales puede pretender ignorar la realidad: el poder corporativo reside en la dirección, una burocracia que controla sus tareas y decide sus retribuciones. Que en ocasiones estas retribuciones están cerca del robo es algo que resulta evidente desde todo punto de vista. Recientemente se ha hecho referencia en muchas ocasiones a esta situación catalogándola de escándalo corporativo.

Con todo, hay también algo positivo que decir: la corporación moderna tiene un papel muy útil en la vida económica contemporánea, más que el de las primitivas entidades capitalistas agresivamente explotadoras que la precedieron.

Estas tendencias perniciosas deben, por tanto, ser dadas a conocer, estudiadas y confrontadas. Es fácil insistir en el error, pero lo más importante ahora es encontrar una solución inteligente y saber aplicarla.

VII



EL MITO DE LOS DOS SECTORES

EN Estados Unidos, al igual que en los demás países económicamente desarrollados, ninguna idea es tan común y tan aceptada como la de los dos sectores del mundo económico y político, el sector privado y el sector público. En otro tiempo se hablaba de capitalismo y socialismo. Sin embargo, como antes hemos señalado, la palabra «capitalismo» ha desaparecido parcialmente del lenguaje común, y en los contados casos en los que todavía se usa tiene una connotación más o menos negativa. Por otro lado, el socialismo y la idea de iniciativas y acciones gubernamentales resulta profundamente inaceptable en Estados Unidos, donde pocos quieren ser conocidos como socialistas. En consecuencia, la distinción entre un sector privado y un necesario sector público resulta conveniente y constituye el punto de referencia.

El debate resultante se centra por completo en cuestiones específicas. ¿Debemos financiar a través *del* sector público la

educación, la asistencia sanitaria y la ayuda a los pobres, los jubilados y los necesitados en general, competencias tradicionales del sector privado? ¿O debemos en cambio privatizar, como se dice, otras actividades gubernamentales además de las que ya lo han sido? ¿Es la acción del gobierno contraria a la libertad personal? En Estados Unidos y en menor medida en otros países, el papel de los dos sectores es objeto de un intenso debate, un ejercicio de oratoria muy extendido y, con frecuencia, terriblemente aburrido. Lo único ausente de estos discursos es la realidad.

La distinción generalmente aceptada entre los sectores público y privado carece de significado cuando se la examina con seriedad. Se trata de un juego retórico que no tiene en cuenta lo que realmente sucede. Una porción muy grande y vital de lo que se denomina sector público pertenece hoy a todos los efectos prácticos al sector privado, y se trata de una porción en constante aumento.

En el año fiscal 2003, el gobierno estadounidense dedicó a cuestiones relacionadas con la defensa cerca de la mitad de su presupuesto de gastos discrecionales (la parte del presupuesto aprobado que no prevé un uso determinado en particular, a diferencia de, por ejemplo, los desembolsos para la Seguridad Social o el servicio de la deuda pública). Una gran parte de ese dinero se empleó en la adquisición de armas o se invirtió en su invención y desarrollo. Los submarinos nucleares cuestan miles de millones de dólares; los aviones, decenas de millones cada uno. Y algo similar ocurre, aunque de forma menos espectacular, con otros tipos de armamento y equipo militar. Semejante gasto es consecuencia de la gran capacidad de quienes están involucrados en este negocio y se benefician de él para influir en el gobierno, y esto es cierto incluso en el caso de la llamada defensa nuclear.

El gasto en armamento no se produce después de un análisis imparcial realizado por lo que comúnmente entendemos como sector público. Buena parte de él es iniciativa de la industria

armamentística, es decir, del sector privado, y depende de la autoridad de ésta y de sus voceros políticos. Los diseños de nuevas armas son propuestos por las industrias pertinentes, y es a ellas a las que se adjudica su producción y, por tanto, los beneficios. Otras ganancias son las que reporta la fabricación de armamento ya existente. Estamos ante un sector de un poder y una influencia impresionantes; la industria armamentística proporciona empleos, paga enormes sumas a sus directivos y produce beneficios en sus distritos electorales, y constituye, indirectamente, una valiosa fuente de fondos para las campañas políticas. La gratitud y las promesas de apoyo llegan hasta Washington y se reflejan en el presupuesto de defensa, en las necesidades y decisiones del Pentágono. E incluso en la política exterior o, como sucedió en Vietnam y ahora en Irak, en la guerra. Que el sector privado adquiere un papel cada vez más dominante en el sector público es un hecho evidente. Sería mejor describirlo en un lenguaje llano.

En realidad, no me siento muy original al referirme al mito de los dos sectores. Este fue identificado por primera vez por el presidente Dwight D. Eisenhower en su célebre e influyente advertencia sobre el complejo militar-industrial. Que la industria de la defensa asumió el control de la política armamentística pública es innegable, y ello hace que la distinción ordinaria entre los dos sectores resulte irrelevante. La verdad es convincente cuando viene de un presidente que era, además, la figura militar más notable de su época.

Es posible criticar el mito de los dos sectores y sus formidables consecuencias con cierta determinación y apremio, pero, como he dicho, no hay mucha originalidad en ello. Ni en términos sociales ni políticos el mito puede considerarse un fraude inocente.

En épocas recientes la intromisión en el llamado sector público por parte del sector privado se ha convertido en un lugar común. Tras haber conquistado plena autoridad en la gran corporación moderna, era natural que la dirección ejecutiva extendiese sus

tentáculos al ámbito político y gubernamental. En otro tiempo era el capitalismo el que se proyectaba sobre lo público, hoy la que lo hace es la dirección corporativa. En el momento en que escribo esto, los directivos de diferentes corporaciones están en estrecha alianza con el presidente, el vicepresidente y el secretario de Defensa de Estados Unidos. Destacadas figuras del mundo empresarial ocupan, además, altos cargos en distintos sectores del gobierno federal; uno de ellos procede de la quebrada y ladrona Enron y tiene a su cargo el ejército.

Así como la defensa y el desarrollo armamentístico son fuerzas decisivas en nuestra política exterior, durante años se ha reconocido que las corporaciones controlan el Tesoro. Y también la política medioambiental. Y, como cabía esperar, hay más.

Los medios de comunicación han aceptado ampliamente esta evolución política. Escritores con inteligencia y valor han identificado el poder privado que desde hace tiempo controla el diseño de armas, el desarrollo de una defensa antimisiles y el presupuesto militar. El importante papel de las corporaciones en la política económica es conocido. Aunque en las facturas el Pentágono sigue siendo considerado parte del sector público, pocos dudan de la influencia del poder corporativo en sus decisiones. Lo que sucede todos los días no es noticia.

La frontera entre el sector privado y corporativo y el menguante sector público continúa desvaneciéndose. El domingo 13 de octubre de 2002, el *New York Times* informaba de cómo las empresas relacionadas con la defensa están cada vez más cerca del combate real. Nadie podría pedir una prueba más dramática de que los dos sectores se han convertido en uno. El relato del *Times*, sin embargo, no llamó entonces la atención de muchos. Acaso lo que decía era ya un lugar común:

[Las corporaciones proporcionan ahora] suplentes que reemplazan a los soldados en activo en todos los aspectos, desde apoyo logístico hasta entrenamiento de combate...

Bajo el nombre en clave de *Primavera del Desierto*, algunas [empresas] están ayudando a entrenar a las tropas americanas en Kuwait en ejercicios en los que se utiliza munición real... Otras tienen empleados que se ponen sus viejos uniformes para trabajar como reclutadores e instructores militares en programas ROTC^[2], en los que se selecciona y entrena a la siguiente generación de soldados.

Esta es la realidad. Tanto en la guerra como en la paz, el sector privado se convierte en sector público.

VIII



EL MUNDO DE LAS FINANZAS

PASEMOS ahora a un área de fraude inocente bastante conocida y a algo que legalmente está lejos de ser inocente: el mundo de las finanzas, de la banca, las sociedades financieras, los mercados de valores, los fondos de inversión, las empresas de orientación y el asesoramiento financieros.

El fraude tiene como punto de partida un hecho determinante y absolutamente evidente que, no obstante, es casi siempre pasado por alto: el comportamiento futuro de la economía, el paso de los buenos tiempos a la recesión o la depresión y viceversa, es imposible de predecir con exactitud. Existen predicciones de sobra, pero no un conocimiento firme y seguro. Todo depende de una combinación variada de acciones gubernamentales sobre las que no existe certeza y de decisiones corporativas e individuales que desconocemos; y cuando se trata del mundo en general, de la paz y la guerra. Factores como el imprevisible desarrollo de innovaciones tecnológicas o de otro tipo y la respuesta de los consumidores e

inversores resultan decisivos. Y también es necesario tener en cuenta el efecto variable de las exportaciones, las importaciones, los movimientos de capital y la reacción de las corporaciones, el público y el gobierno a todo ello. La conclusión evidente, demasiado evidente en realidad, es que la combinación final de lo desconocido no puede conocerse. Esto es tan cierto para la economía en su conjunto como para una industria o empresa específicas. Así ha sido siempre la visión del futuro económico. Y así seguirá siéndolo.

No obstante, en el mundo de la economía y, especialmente, en el de las finanzas, la predicción de lo desconocido e incognoscible constituye una labor muy estimada y, con frecuencia, bien recompensada. Además puede ser la base de una carrera lucrativa, aunque en la mayoría de los casos no lo sea por mucho tiempo. Es de aquí de donde proceden las opiniones supuestamente bien informadas sobre las perspectivas de la economía en general y de las empresas en particular. Los hombres y mujeres que se dedican a esta actividad creen poseer el conocimiento de lo desconocido, y quienes les escuchan confían en que es así. La idea es que tal conocimiento es el resultado de la investigación. Sin embargo, como lo que sus clientes quieren oír es una predicción de la que puedan aprovecharse y obtener algún rendimiento, la esperanza y la necesidad ocultan el hecho de que tal predicción es imposible. Es así como en los mercados financieros valoramos e incluso damos la bienvenida al error esencial.

El error compartido goza además de una buena protección. Ya no se trata de una cuestión personal. El mundo financiero sostiene a una comunidad grande, activa y bien remunerada, fundada en una ignorancia ineludible pero aparentemente sofisticada.

Es importante insistir en este punto: dada la influencia impredecible pero inevitable de la economía en su conjunto, es claro que quienes pretenden describir el futuro desempeño financiero de una industria o empresa no lo conocen en realidad; trátense de empleados o de analistas independientes, no saben de qué están hablando y, por lo general, no saben que no saben. Se cree que las

predicciones de una empresa financiera, de un economista de Wall Street o de un asesor financiero sobre las perspectivas económicas de una corporación —recesión, recuperación prevista, continuación del auge económico— reflejan cualificados conocimientos económicos y financieros. Y no es fácil desmentir las previsiones de un experto. Algún éxito accidental en el pasado y una amplia exhibición de cuadros, ecuaciones y confianza en sí mismo confirman la profundidad de su percepción. He ahí el fraude. Corregirlo es una tarea pendiente.

Aunque inútil, la orientación y el asesoramiento financiero pueden durante un tiempo ser económicamente gratificantes. Después llega el momento de enfrentarse a la verdad. En los últimos años, ésta ha sido una experiencia común. La innovación tecnológica —real, predicha, inventada o imaginada— estuvo concentrada durante mucho tiempo en una parte de California conocida mundialmente como Silicon Valley. Lo que tuvo lugar a continuación fue un gigantesco fraude, como han señalado con claridad análisis recientes. Los corredores de bolsa y las empresas de inversión, que entonces eran tenidos en muy alta estima, así como la prensa financiera y algunos recién llegados con imaginación, propusieron sus predicciones sobre las brillantes perspectivas de las empresas de Silicon Valley y éstas fueron creídas a pies juntillas. Similares previsiones fueron formuladas también por sujetos con intereses personales en la cuestión. Las empresas eran alabadas con gran entusiasmo y sus progenitores recibían magníficas retribuciones. Quienes hacían las previsiones estaban bien pagados, pero sus honorarios no eran del todo inocentes: en el caso de estas empresas, las ganancias financieras derivaban también de un cuidadoso intento de elevar y recompensar las expectativas creadas.

Tomemos otra manifestación ampliamente aceptada de fraude. Esta se produce cuando una aventura poco afortunada choca con las fuerzas hostiles de la realidad. Las causas de unos malos resultados corporativos son conocidas y son, invariablemente, las mismas: las fuerzas impersonales del mercado, la ausencia de controles públicos, el simple robo. El remedio universal: las reducciones enérgicas de plantilla, el despido de aquellos que menor responsabilidad tienen en los resultados. Cuanto mayor sea el número de trabajadores de los que se desprenda, mejores serán las perspectivas financieras de la empresa. Se trata de una acción cruel, pero decidida. Sin embargo, todo parece indicar que nadie es despedido o echado; en lugar de ello, lo que el sano reajuste hace es enviar a los extrabajadores a disfrutar en sus hogares de la vida familiar y el tiempo libre, a completar su formación y mejorar sus aptitudes profesionales. He aquí un fraude verbal de algún modo reconocido como tal. Los problemas que genera el tratamiento prescrito deben ser conocidos por el público, incluidas las verdaderas dificultades a que se enfrentan quienes menos responsabilidad tienen en los malos resultados, los llamados buenos trabajadores a los que antes nos hemos referido.

Desde que escribí lo anterior, un fraude específico del campo de las finanzas ha despertado cierta atención y exige un comentario especial por parte de alguien profesionalmente vinculado al mundo de la economía. A la identificación del fraude ha contribuido el diligente fiscal general del Estado de Nueva York; sus conclusiones arrojan una interesante luz sobre la naturaleza de las investigaciones realizadas por los economistas en los mercados financieros. En Wall Street, los economistas no se habían limitado a prestar un servicio profesional y ser recompensados por ello, sino que habían elegido conscientemente elaborar pronósticos que beneficiaran a quienes

solicitaban la investigación. Además, se habían permitido formular y difundir predicciones que resultaban favorables para sus propias inversiones, esto es, predicciones moldeadas para obtener ganancias o para protegerse contra posibles pérdidas. Esta conducta es una ruina para la economía profesional, un fraude cerca de casa.

IX



LA ELEGANTE EVASIÓN DE LA REALIDAD

ME ocuparé ahora de nuestra forma de fraude más prestigiosa, nuestra más elegante evasión de la realidad. Como antes he señalado de manera suficiente, en la economía moderna la transición de los buenos a los malos tiempos y de los malos a los buenos es imprevisible. El auge, la burbuja y la inflación dan paso al descenso de la producción, el aumento del paro, la reducción de beneficios y los precios estables pero bajos. Y luego, con el tiempo, éstos dan a su vez paso a la recuperación: aumenta el nivel de ocupación, los beneficios crecen, aparece la inflación. Para limitar el desempleo y la recesión y el riesgo de la inflación Estados Unidos dispone de una entidad terapéutica, el sistema de la Reserva Federal, su banco central. Durante muchos años (y por muchos más) la Reserva Federal ha estado bajo la dirección, desde Washington, de un presidente enormemente respetado, el señor Alan Greenspan. La institución y su director son la respuesta decretada tanto para el auge y la

inflación como para la recesión o la depresión, lo que implica menor producción, contracción financiera y económica, reducción del empleo y pobreza. Se considera que las discretas medidas aplicadas por la Reserva Federal son las acciones económicas más apropiadas y meditadas posibles. No obstante, la verdad es que son también acciones manifiestamente ineficaces, pues no consiguen hacer lo que se supone que deben hacer. Pese a ellas, la recesión y el desempleo o el auge y la inflación se mantienen. He aquí nuestra más apreciada y, si se la examina con cuidado, más evidente forma de fraude.

La favorable pero falsa reputación de la Reserva Federal tiene un fundamento sólido: el poder y el prestigio de los bancos y banqueros y la magia que atribuimos al dinero. Todo ello ofrece respaldo y apoyo a la Reserva Federal y a los bancos que pertenecen al sistema. Si en épocas de recesión el banco central reduce los tipos de interés, se cuenta con que los bancos miembros trasladen esa reducción a sus clientes y que esto los estimule a pedir préstamos. Entonces las empresas producirán bienes y servicios, comprarán las plantas y la maquinaria que antes no podían permitirse y ganarán así dinero, y el consumo, animado por los préstamos más baratos, crecerá. De este modo, la economía responderá y la recesión se acabará. Si después de esta reactivación se produce un auge y surge la amenaza de la inflación, un aumento del coste del endeudamiento, iniciado también por la Reserva Federal e impuesto en sus préstamos a los bancos miembros, elevará los tipos de interés. Esto reducirá la inversión de las empresas y el endeudamiento de los consumidores, contrarrestará el exceso de optimismo y equilibrará los precios, con lo que se conseguirá prevenir la inflación.

El problema es que este proceso tan verosímil y agradable sólo existe en el mundo de las creencias económicas y *no* en la vida real. Estas creencias se sostienen en una teoría aparentemente convincente, pero no en los hechos ni en la experiencia práctica. Un hecho es, por ejemplo, que las empresas piden préstamos cuando

pueden ganar dinero y no porque los tipos de interés sean bajos. Escribo esto en 2003, durante una recesión, y constato que en el pasado reciente la Reserva Federal ha reducido los tipos de interés aproximadamente una docena de veces. Cada una de estas reducciones ha sido aprobada como la respuesta más adecuada y eficaz a la recesión, y como tales se les ha reconocido tanto en los comentarios populares como en los de los expertos. Cuán buena es esta sencilla organización, carente de intereses partidistas y en manos de profesionales responsables y respetados, libres también ellos de toda contaminación política. Ningún debate desagradable, ninguna polémica inútil. Y, también (pero esto no se celebra ni se divulga), ningún efecto económico.

Especialmente en lo que se refiere a la recesión, las esperanzas están siempre centradas en la siguiente reunión de la Reserva Federal. Cuando ésta llega, se hacen promesas y se formulan predicciones, pero al final nunca se produce el resultado deseado. No existe otro asunto económico en que la historia se repita una y otra vez con semejante fidelidad. No obstante, debemos ser generosos y reconocer que las medidas adoptadas gozan de prestigio y están bien reguladas; existe un acuerdo general al respecto por parte de los participantes y sus decisiones cuentan con la aprobación del mundo financiero; el inconveniente es que no ocurre nada perceptible. La recuperación finalmente llega, sí, pero no está claro que sea consecuencia de las medidas adoptadas por la Reserva Federal. Aunque la compra de viviendas efectivamente mejora al disminuir los tipos de las hipotecas, lo que hallamos en todos los demás sectores es una dolorosa indiferencia. La cuestión es que los tipos de interés no son más que un detalle cuando las ventas no van bien: las empresas no piden préstamos para aumentar una producción que no pueden esperar vender.

El historial de lucha contra la inflación y, en especial, contra la recesión cosechado por la Reserva Federal desde su creación en

1913 es profundamente intrascendente. En la primera guerra mundial los precios se duplicaron en un lapso de dos años, el tiempo que Estados Unidos participó en el conflicto. El nuevo y mágico banco central no proporcionó ningún remedio para ello. En la década de 1920, primero en Florida y luego, con resultados catastróficos, en Wall Street, llegó la especulación desenfrenada. La Reserva Federal, sin embargo, no consiguió contenerla. El país tuvo entonces que hacer frente a la Gran Depresión, que se prolongó durante una década y para la cual, una vez más, Washington y la Reserva Federal no encontraron solución. Hubo debates, pero no resultados, y la deflación y la depresión persistieron.

Debido a la experiencia de la primera confrontación mundial, la inflación fue uno de los principales temores a lo largo de la segunda. En este caso, sin embargo, la situación fue controlada de cerca y el país no conserva un recuerdo especialmente desagradable al respecto. Los historiadores, por otro lado, prefieren pasar de largo y evitar enfrentarse a los problemas que plantea este suceso. Un resultado tan satisfactorio no carece de importancia, puesto que se produjo en un momento en el que, a raíz de las anteriores experiencias, no se tenía ninguna confianza en la Reserva Federal. Era una época verdaderamente difícil, y la política económica no podía basarse en las esperanzas o la mitología. Como uno de los principales responsables de reducir la inflación en aquellos años (fui el funcionario encargado de la política de precios en la Oficina de Administración de Precios y, por tanto, estuve directamente implicado en las medidas contra la inflación), compartía la creencia de que la Reserva Federal era una entidad irrelevante. Y lo era.

Tras la segunda guerra mundial han surgido algunas amenazas menores de inflación y recesión que han hecho intervenir a la Reserva Federal, siempre después de eruditas y a menudo intensas discusiones. Sus medidas han contado con una sonora aprobación y han sido acompañadas de predicciones optimistas, pero no han tenido ningún efecto.

Tal es la habilidad para las relaciones públicas del presidente Greenspan y tan arraigada la fe en cualquier acción que implique dinero, que la Fed, como afectuosamente se la llama, recibirá todo el crédito cuando se produzca una plena recuperación. Pero los hechos se mantendrán: cuando los tiempos son buenos, unos tipos de interés más altos no disminuyen la inversión. Esto tiene una explicación muy simple: la importancia de los tipos de interés es mínima, lo que cuenta son las mayores perspectivas de beneficio. Por su parte, lo que resulta decisivo en la recesión o la depresión es que las perspectivas de beneficio son escasas. Cuando los tipos de interés son más bajos, las hipotecas se refinancian; pero la cantidad de dinero liberada de esta forma es relativamente pequeña y es posible que los deudores destinen parte de ella al ahorro. Para la economía en general el efecto de tales medidas es inexistente o insignificante.

En la contención de la inflación, o en lo que parece ser tal objetivo, la Reserva Federal tiene que ser especialmente prudente, pues no puede permitirse dar la impresión de que está en conflicto con el bienestar económico. Cuando la recesión vuelva, las fuerzas determinantes, como hemos señalado, serán el gasto de los consumidores y la inversión industrial por él suscitada; pero la influencia de las decisiones del banco central sobre ambos factores es mínima. Las empresas responden a la disminución de las ventas y, a ese respecto, el papel de la Reserva Federal no es decisivo: es ingenuo pensar que la Fed puede controlar el gasto de los consumidores y las empresas.

Sin embargo, se considera que es bueno disponer de una institución no controvertida y políticamente neutra, presidida, como ocurre en los últimos tiempos, por una persona preparada, segura y respetada, con no poco talento teatral. Cómo son de agradables las decisiones tomadas en un entorno honorable bajo los retratos de famosas personalidades financieras del pasado. Para muchos, es así como debe decidirse la política económica. Y es fácil pasar por alto el hecho de que de ello no se deriven consecuencias realmente

importantes. La creencia de que algo tan complejo, tan diverso y tan importante para las personas como el uso del dinero puede ser guiado por las decisiones, meditadas pero nunca incómodas, que emanan de un elegante edificio ubicado en la capital de la nación, no se refiere al mundo real, sino al de la esperanza y la imaginación. He aquí nuestra forma más inverosímil y apreciada de evadir la realidad. Nadie debe negar a quienes participan en estas decisiones sus aptitudes personales y el prestigio que honestamente han adquirido, u oponerse a su inocente disfrute de lo que, a juzgar por sus efectos, es un fraude establecido. Tal vez debamos permitir que su ineficacia sea aceptada y perdonada.

X



EL FIN DE LA INOCENCIA CORPORATIVA

EL punto de partida de las siguientes páginas no resultará polémico, pero tampoco original: todos estamos de acuerdo en el importante papel económico de la gran corporación moderna y, con ella, de los encargados de su dirección. Existe una fuerte presencia de las corporaciones en lo que todavía se llama sector público, donde también se deja sentir la influencia de antiguos directores ejecutivos. Al ser la dirección la que detenta el poder en la gran corporación moderna, el rol de los accionistas pasa a ser ceremonial y depende en gran medida del calendario. Recientemente la opinión pública ha advertido, con sorpresa y conmoción, la tendencia de los directivos a buscar el poder y el enriquecimiento propio. Los ejecutivos de Enron, WorldCom, Tyco y otras empresas han sido objeto de críticas ampliamente difundidas, que rayaban en la indignación. Fue así como surgió la expresión «escándalos corporativos». Sin embargo, se evitó mencionar la irresistible oportunidad de enriquecimiento que se había ofrecido a

los directivos de las modernas corporaciones, y esto en un mundo que considera que la riqueza es la principal recompensa por los propios méritos.

Las grandes empresas —particularmente en los sectores de la energía y las comunicaciones, aunque no sólo en ellos— llegaron a dominar las noticias. En todos los casos, la situación era la misma, así como el resultado. La dirección lo controlaba todo; los propietarios eran irrelevantes; algunos auditores se mostraron dóciles. Las *stock options* servían para enriquecer a los implicados y ocultar ligeramente el golpe.

La contribución menos esperada a las prácticas oscuras e incluso criminales fue la proporcionada por la contabilidad corrupta que acabamos de mencionar. Esta ofreció cobertura a acciones enrevesadas que llegaban al robo descarado. Individuos de mente inquisitiva habían considerado durante mucho tiempo a la contabilidad como una labor competente y honesta. A lo largo de mi vida profesional, ya fuera como profesor, escritor o funcionario público, he leído docenas, tal vez centenares, de estados financieros. Que algunos pudieran ser un disfraz para un silencioso latrocinio fue algo que nunca se me pasó por la cabeza.

Los escándalos corporativos y, en especial, la publicidad que se hizo de ellos han dado lugar a una discusión sobre la regulación apropiada y a algunas acciones, pasos positivos para garantizar una contabilidad honesta y encontrar remedios efectivos que contrarresten el poder de los directivos y reduzcan el fraude empresarial. Se ha prestado atención a los funcionarios públicos excesivamente dóciles, incluidos los de la esencial Comisión del Mercado de Valores. Un resultado evidente y plenamente justificado lo constituyen los cuestionamientos sobre la calidad de buena parte del actual esfuerzo regulador. Sin embargo, no hay ninguna duda de que la influencia corporativa se extiende hoy a los legisladores. Se necesita, por tanto, una regulación independiente, honesta y profesionalmente competente. Esto es algo difícil de conseguir en un mundo de supremacía corporativa, y es por ello que ésta debe ser

conocida y contrarrestada: es menos fácil defender el comportamiento corporativo ante a una opinión pública negativa. Ahora bien, debe quedar claro que no existe ninguna alternativa a la supervisión eficaz. El comportamiento de los directivos también puede mejorarse si existe la posibilidad real de que los infractores vayan a parar a la cárcel, una experiencia que no les resultará precisamente agradable.

Más importante todavía es que se comprenda que un buen comportamiento corporativo y una regulación eficaz benefician en gran medida el interés público, mientras que la apropiación indebida no. Esto no debe entenderse como un ejercicio retórico o una amenaza, sino como una afirmación sobre la realidad. Nadie debe dar por hecho que la supervisión llevada a cabo por consejeros y accionistas es suficiente. Los remedios y las salvaguardias deben poseer la fuerza de la ley.

La autoridad de la dirección corporativa, los abusos y el enriquecimiento personal continuarán. Nuestra principal esperanza reside en el pleno reconocimiento por parte del público y de las autoridades de que el poder de los directivos les proporciona una oportunidad para comportamientos socialmente indeseables. Una vez entendido esto, resulta evidente la necesidad de vigilar la conducta de las empresas por más respetables que éstas sean, y también la de prestar especial atención a las recompensas que la dirección corporativa se concede a sí misma. Esto es algo que beneficiará al público en general y al propio mundo corporativo. La corporación, repitámoslo, constituye un rasgo esencial de la vida económica moderna. Debemos conservarla, pero ésta tiene que ajustarse a los patrones socialmente aceptados y a las restricciones públicas indispensables. La libertad para la acción económica benéfica es necesaria; esta libertad, sin embargo, no tiene por qué ser una tapadera para la malversación, legal o ilegal, de renta o riqueza ajenas. La dirección corporativa debe tener autoridad para actuar, pero no para el robo aparentemente inocente. Controlar el poder corporativo es uno de nuestros mayores retos y, dadas sus

dimensiones, una de nuestras necesidades más urgentes. Una sociedad de desventuras económicas y crímenes corporativos no sobrevivirá ni será útil. Pasemos ahora a una cuestión de carácter más general.

XI



POLÍTICA EXTERIOR Y MILITAR

EL argumento más polémico en favor de la verdad y la realidad surge de las terribles consecuencias del mito de los dos sectores al que antes nos hemos referido. Cualquier expansión del sector público legítimo o del sostén social y económico que éste ofrece es bien recibida; sin embargo, la voz corporativa dominante se opone a ella. De acuerdo con la opinión establecida, a lo que nos enfrentamos aquí es a la permanente amenaza que el estado representa para la empresa privada, la acción gubernamental como intromisión, lo que en la oratoria extremista es condenado como «socialismo». No obstante, el avance del sector corporativo privado hacia el interior del sector público por medio de las influencias o actividades que le han sido concedidas, es mucho menos discutido o no lo es en absoluto. He aquí una actitud obligada de nuestra época.

Cuando los intereses corporativos alcanzan el poder en lo que una vez fue el sector público, su principal preocupación es, como era

previsible, servir a los intereses corporativos. Esta es su intención. Esto resulta claramente evidente en el mayor y más importante avance de este tipo, el de las empresas, nominalmente privadas, dentro del Pentágono, lo que se traduce en una influencia decisiva sobre el presupuesto militar y también (y no de un modo tangencial) en la política exterior, en los compromisos militares y, en última instancia, en la acción militar, la guerra. Aunque éste es un uso normal y esperado del dinero y del poder que otorga, el efecto completo se disfraza mediante expresiones convencionales.

En las dos guerras mundiales se dio por hecho que, en términos de política exterior, las cuestiones militares eran decisivas. Los aliados militares, por ejemplo, eran fundamentales; y por esto, entre otras razones, se otorgó poder a los generales. En la segunda guerra mundial, como he dicho, estuve encargado de la política económica central para el control de los precios y, en las etapas iniciales, también del racionamiento. La forzosa intervención sobre las industrias relacionadas con la guerra —acero, cobre y caucho, alimentos y otros productos agrícolas, textiles— me hizo conocer de cerca las necesidades militares. El país supo adaptarse a ellas.

Al final de la guerra fui uno de los directores de la investigación sobre los efectos de los bombardeos estratégicos estadounidenses, la USBUS^[3] como entonces se la conocía. Dirigí un amplio equipo económico profesional encargado de evaluar las consecuencias industriales y militares del bombardeo de Alemania y, más tarde y de forma menos exhaustiva, de Japón. En Alemania, los resultados del bombardeo estratégico de las industrias, los transportes y las ciudades, fueron decepcionantes. La guerra no acabó antes gracias a él. Los ataques a fábricas que producían componentes en apariencia tan decisivos como los rodamientos fueron desgraciadamente inútiles, y también lo fueron los ataques contra aquellas en las que se construían los aviones. De hecho, la producción de cazas aumentó a principios de 1944, después de los bombardeos más intensos, gracias a la reubicación de plantas y maquinaria y a una gestión mejor y más decidida. En las ciudades, la crueldad y la

muerte aleatorias infligidas desde el cielo no tuvieron ningún efecto apreciable sobre la producción de guerra o sobre la guerra en general.

Los servicios armados aliados y, en especial, no es preciso decirlo, el mando aéreo, se opusieron enérgicamente a los resultados de la investigación a pesar de que era obra de los estudiosos más competentes y destacados de Estados Unidos y Gran Bretaña y de que estaba respaldada por los testimonios de los funcionarios de la industria alemana y sus impecables estadísticas. Entre quienes confirmaban los hallazgos de nuestro estudio estaba el célebre director de la producción alemana de armamento, Albert Speer. Nuestras conclusiones fueron desechadas por el mando aéreo y sus aliados públicos y académicos. Estos últimos se unieron luego para impedir mi nombramiento como profesor en Harvard y lograron hacerlo por espacio de un año.

Sin embargo, esto no es todo. La mayor desgracia militar en la historia estadounidense, antes de Irak, fue la guerra de Vietnam. En aquel país, al que fui enviado a principios de los años sesenta como investigador, pude observar con claridad el dominio militar de nuestra política exterior, un dominio que en la actualidad se ha extendido hasta reemplazar a la supuesta autoridad civil. En la India, donde fui embajador, en Washington, donde tenía acceso al presidente Kennedy, y en Saigón, desarrollé una opinión muy negativa sobre el conflicto. Más tarde, en 1968, alenté y apoyé la campaña de Eugene McCarthy contra la guerra. Su candidatura fue anunciada por primera vez en nuestra casa en Cambridge. Fui su secretario de organización en la caótica convención demócrata de ese año en Chicago y, sin ningún efecto evidente, secundé su nominación.

Durante todo ese tiempo el estamento militar en Washington apoyaba la guerra. Esto era algo que, evidentemente, se daba por hecho. Desde una perspectiva profesional, aceptar y promover las hostilidades resultaba conveniente tanto para el ejército como para los fabricantes de armas. Esto, repito, se daba por hecho. Una vez

más nos encontramos frente a una falsa distinción entre sector público y sector privado. He aquí, con total claridad, el interés de las corporaciones en los contratos gratificantes. He aquí el complejo militar-industrial de Dwight D. Eisenhower. No queremos vivir con la realidad, pero como ello no impide que exista, más vale que empecemos a aceptarla.

XII



LA ÚLTIMA PALABRA

CONFÍO en que una cosa haya quedado clara en este libro: el papel dominante de la corporación y la dirección empresarial en la economía moderna. En otra época, como he señalado, hubo en Estados Unidos capitalistas. En el acero, Carnegie; en el petróleo, Rockefeller; en el tabaco, Duke; en los ferrocarriles, unos pocos adinerados que los controlaban de modos diversos y con frecuencia de manera incompetente. Los magnates financieros eran conocidos entonces no por su desempeño económico sino por su poder económico latente o activo y, de forma no excepcional, por su célebre interés por el bien público, representado en las grandes fundaciones.

A diferencia de los capitalistas, los directivos de las corporaciones modernas gozan de la aceptación de la opinión pública, que reconoce su posición en el mercado y su influencia política. El papel dominante de la dirección corporativa en el estamento militar, las finanzas públicas y las cuestiones medioambientales, se da por sentado. Lo mismo ocurre en otros ámbitos del llamado sector público. Además, como he sostenido, el Producto Interior Bruto al

que contribuye la corporación es hoy la medida aceptada del éxito económico e incluso de la civilización. Pese a todo ello, existen graves problemas sociales que requieren atención.

Uno de ellos, como hemos observado, es la forma en que el poder corporativo ha moldeado el objetivo público según sus propias capacidades y necesidades. Las corporaciones han decidido que el éxito social consiste en tener más automóviles, más televisores, más vestidos y un mayor volumen de todos los demás bienes de consumo, así como más y más armamento letal. He aquí la medida del progreso humano. Los efectos negativos —la contaminación, la destrucción del paisaje, la desprotección de la salud pública, la amenaza de acciones militares y la muerte— no cuentan. Cuando se mide el éxito, lo bueno y lo desastroso pueden combinarse.

La apropiación por parte de las corporaciones de la iniciativa y la autoridad públicas es terriblemente visible en lo que se refiere al medio ambiente y extremadamente peligrosa en cuanto a la política militar y exterior. Las guerras representan, no cabe duda, una de las mayores amenazas a la existencia de la sociedad civilizada, y la entrega de las corporaciones a la adquisición y empleo de armas alimenta día a día esta amenaza. En este contexto la devastación y la muerte se revisten de legitimidad y heroísmo. Volveré sobre esto más adelante.

Debe aceptarse —lo evidente posee su verdad— que en la gran corporación moderna el poder pertenece a la dirección. El consejo de administración es un ente amable y sus reuniones se caracterizan por un respeto fraternal, pero está completamente subordinado al poder real de los directivos. La relación entre sus miembros y la dirección tiene cierto parecido con la que existe entre quien recibe un título honorífico en una universidad y las autoridades académicas de ésta. Como he señalado, una característica de la autoridad corporativa es que posee la facultad de determinar su propia remuneración. En un mundo en el que el monto de tales

recompensas es una medida del éxito, esto puede conducir a enormes excesos, como la historia reciente ha demostrado de manera espectacular.

La posibilidad de que el propio mundo corporativo se vea perjudicado —en sus logros y en su reputación— por estas tendencias es real. En el mundo de la economía, por ejemplo, el sistema corporativo no cuenta ya con la aceptación general de antaño y empieza a ser percibido casi como una amenaza militar para toda vida humana. El desempleo y el descontento económico son factores que contribuyen a la recesión o, lo que resulta aún más temible, a la depresión.

Como se ha dicho hasta la saciedad, el comportamiento de la economía y, en especial, la secuencia y duración de auges y recesiones, no puede ser previsto. Las causas del cambio económico y sus diversos efectos no pueden conocerse por adelantado. Ninguna característica de la economía moderna es más notable que el volumen de los ingresos corporativos y personales que proceden del marketing de lo desconocido. La reputación concedida al no-conocimiento persuasivo no es un aspecto totalmente inocente de la vida económica moderna.

A lo largo de estas páginas me he resistido a describir lo desconocido. Sin embargo, sí es posible identificar qué medidas pueden corregir esta situación y cuáles agravarla.

En concreto, no existe ningún indicio de que la reducción de impuestos recientemente impulsada y adoptada por el gobierno tenga algún efecto positivo sobre la recesión. Se suponía que la inversión, la producción y el empleo debían reaccionar favorablemente a los ingresos prometidos a las corporaciones, directivos y accionistas, en forma de exenciones de impuestos sobre los dividendos percibidos por los ricos. Todos los directivos creen, como los economistas, que el dinero que acumulan contribuye al bienestar público. Sin embargo, no existía ninguna certeza de que

los ingresos obtenidos por la opulenta clase corporativa fueran a tener un efecto positivo, es decir, que se fueran a gastar. Para la élite corporativa, la reducción de impuestos aumenta una renta que ya es más que suficiente: incluso para los ricos, bastante es bastante. La renta adicional derivada de la reducción de impuestos no se gasta realmente y, por lo tanto puede no tener efectos sobre la economía.

Pero hay más. El único remedio fiable para la recesión es una demanda sostenida por parte de los consumidores. Cuando la demanda no es sostenida estamos, precisamente, ante una recesión. En Estados Unidos, en momentos de estancamiento y recesión, las necesidades de educación y asistencia sanitaria —y, en general, de todo tipo de ayudas sociales— de los ciudadanos que perciben una renta más baja se incrementan. Sin embargo, los gobiernos estatales y locales, superados por el aumento de las solicitudes, se ven obligados a recortar los gastos sociales. Ello resulta particularmente evidente mientras escribo esto. El efecto general de estos recortes es que el bienestar y los ingresos personales y familiares disminuyen: se trata de una recesión para la que no se han tomado las medidas adecuadas. Y todo ello, repito, mientras escribo.

A lo largo de la historia, la política económica ha ido a menudo en sentido contrario al bienestar económico. Y puede ocurrir que determinada política se aplique sin que se produzca ningún efecto. Es posible que haya dinero para quienes no lo gastarían y privaciones para quienes sí lo harían. Así como puede haber recesión independientemente de las políticas públicas que pretenden evitarla, la economía puede experimentar una mejoría sin la clara adopción de medidas eficaces.

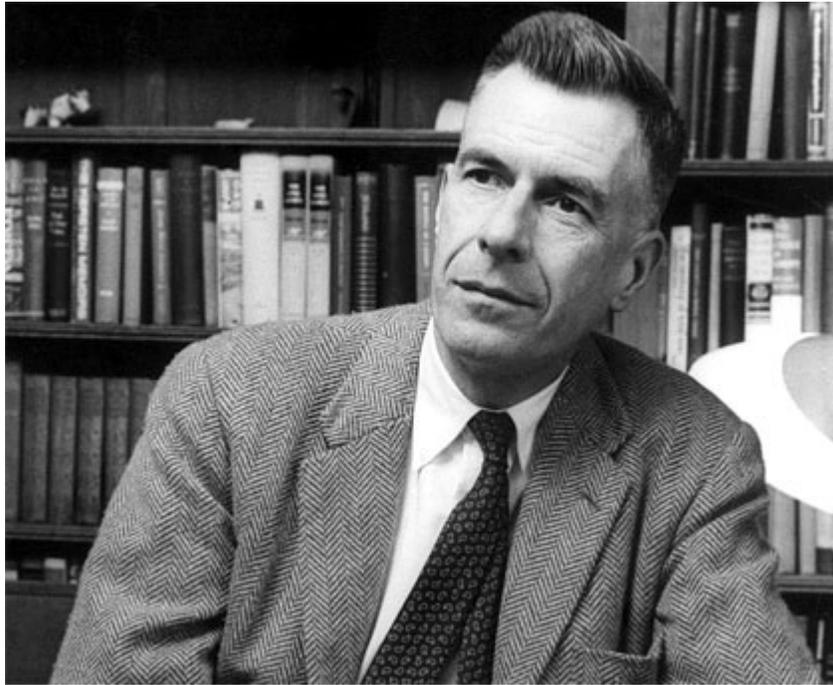
Desearía poder ofrecer una conclusión más optimista, pero no es así. En el mundo económico hay creencias establecidas, y éstas pueden respaldar políticas económicas adversas o positivas. Una recesión exige un flujo constante de poder adquisitivo, especialmente para los más necesitados, que son los que con seguridad gastarán. Sin embargo, pese a que en este caso el efecto positivo está garantizado, las medidas que lo favorecen son

rechazadas por quienes las consideran una compasión inútil; de esta forma se descarta una política que de verdad convendría a los intereses pecuniarios de las corporaciones. Otra opción es otorgar una recompensa financiera —con frecuencia en forma de reducción de impuestos— para los socialmente influyentes. El único inconveniente es que al tratarse de personas que no necesitan tal recompensa, lo más probable es que ésta no se gaste. Mientras a los necesitados se les niega el dinero que seguramente gastarán, a los ricos se les conceden unos ingresos que casi con toda certeza ahorrarán.

Una última palabra. Desde los tiempos bíblicos, e incluso desde mucho antes, nuestra civilización valora el progreso. Sin embargo, no todo progreso es lo que parece y los matices son aquí necesarios. Mientras escribo esto, Estados Unidos y Gran Bretaña se encuentran inmersos en la amarga posguerra iraquí. Estamos aceptando la muerte programada de nuestros jóvenes y la masacre indiscriminada de hombres y mujeres de todas las edades. Lo hicimos, sobrecogidos, durante la primera y segunda guerras mundiales. Lo hemos hecho después, acaso de forma más selectiva, y lo seguimos haciendo hoy en Irak. La vida civilizada, como la llamamos, es una gran torre blanca que celebra los logros de la humanidad, pero en lo alto de la misma hay siempre una gran nube negra. El progreso humano está dominado por una crueldad inimaginable y por la muerte.

Me despido del lector señalando un hecho tristemente relevante. A lo largo de los siglos la civilización ha realizado grandes progresos en las ciencias y las artes, en la atención sanitaria y en la mayoría, si no en todo, de cuanto tiene que ver con el bienestar económico. Pero también ha concedido especial importancia al desarrollo de armamentos y a la guerra, bien sea como amenaza o como realidad. Las masacres y asesinatos en masa se han convertido en el logro supremo de la civilización.

Las miserias de la guerra son innegables: muerte y crueldad aleatorias, desprecio de los valores civilizados, el caos de la posguerra. La condición y las perspectivas de la humanidad son ahora más que evidentes. Los problemas económicos y sociales descritos en este ensayo, así como la pobreza y el hambre, pueden hallar solución mediante el pensamiento y la acción; pero la guerra continúa siendo el peor de los fracasos humanos.



JOHN KENNETH GALBRAITH (Ontario, Canadá, 1908 - Cambridge, Massachusetts, Estados Unidos, 2006). Procedía de una familia de origen escocés que emigró a América del Norte a finales del siglo XVIII. Graduado en agricultura por la Universidad de Toronto, en los años treinta se mudó a los Estados Unidos y obtuvo su doctorado en agricultura en la Universidad de California en Berkeley. Galbraith trabajó en el gobierno durante los primeros años de la Segunda Guerra Mundial. Como casi ningún economista, Galbraith defendió los controles permanentes de precios. Liberal, neokeynesiano y contrario a la sociedad de consumo, ha dedicado varios años al estudio de los problemas relacionados con el desarrollo económico y fue, desde 1972, presidente de la American Economic Association.

Es, junto con Paul A. Samuelson y Milton Friedman, uno de los pocos economistas cuyo nombre es conocido por millones de individuos en todo el mundo. Pero, a diferencia de los otros dos grandes teóricos de la economía —uno significado neokeynesiano, el otro cabeza indiscutible de la escuela monetarista— Galbraith se ha distinguido dentro del mundo norteamericano por su actitud heterodoxa desde

el punto de vista académico y también ideológico. Considerado en aquel país como «liberal» —en Europa sería, salvando las distancias, un templado socialdemócrata— aparece, en la actualidad, como heredero del institucionalismo, corriente de pensamiento económico desarrollado, sobre todo, en los Estados Unidos, a finales del siglo XIX y durante la primera mitad del XX. El institucionalismo se caracterizó por su enfoque crítico del gran capitalismo industrial y financiero de esa época y por la contraposición de realidades sociales nuevas —el Estado moderno, las grandes corporaciones, las organizaciones sindicales— a los modelos teóricos de libre competencia de los economistas neoclásicos.

Notas

[1] SUV, abreviatura de *sport utility vehicle*: vehículos todoterreno pesados y de grandes dimensiones que suelen consumir enormes cantidades de combustible. (N. de los t.) <<

[2] *Reserve Officers Training Corps*: el ejército estadounidense concede becas de estudio a los universitarios que acceden a participar en estos programas y recibir instrucción militar. Una vez licenciados, los participantes entran a formar parte de la reserva como oficiales. (N. de los t.) <<

[3] *United States Strategic Bombing Survey.* <<