

Aprendiendo Economía con *Los Simpsons*

Isaías Covarrubias

icovarr@ucla.edu.ve

Junio, 2011

Dedicado a mi hijo Gabriel y a mi esposa Yenny

“Si los seres humanos fuéramos personajes de comics, seguramente seríamos más parecidos a Homero Simpson que a Superman”

Dan Ariely

En casa, la familia Simpson espera la noche de navidad, pero aún faltan por llegar Homero y Bart.

Patty: - Ya casi son las nueve...

Selma: - ¿Dónde estará Homero?

Patty: - Es típico de ese gorila arruinarlo todo

Lisa: - ¿Qué tía Patty?

Patty: - Nada Linda, solo estaba enlodando a tu padre

Lisa: - Bueno...por favor no lo hagas porque, olvidando que tiene las mismas flaquezas que cualquier ser humano, es el único padre que tengo, por lo tanto, es mi modelo masculino y mi imagen de él regirá las bases de mis relaciones de adulto...así que ten en mente que un golpe para él es un golpe para mí...y yo soy muy joven para defenderme de tales agresiones.

Patty: - Sigue viendo la TV, niña.

*“Especial de Navidad de *Los Simpsons*” (Temporada 1, N° 1, 1989)*

Índice

Prólogo	5
I. Análisis Económico.....	12
1. La elección racional del consumidor.....	12
2. Los duopolios y la teoría de juegos	28
3. Regulaciones y entorno económico.....	44
4. Políticas públicas y eficiencia económica.....	59
II. La Globalización	73
1. Organizaciones, multinacionales, subcontratación	73
2. La crisis financiera y sus consecuencias.....	91
Conclusión	110
Bibliografía.....	113
Episodios de <i>Los Simpsons</i> citados (por orden de aparición en el texto).	122

Prólogo

¿Se puede aprender economía viendo *Los Simpsons*? ¿Se pueden identificar algunos de los procesos de la globalización económica viendo *Los Simpsons*? Mi respuesta a ambas preguntas es afirmativa y este estudio trata de demostrarlo, analizando escenas de algunos episodios de esta serie utilizando tanto las teorías de la economía convencional, así como algunos de los enfoques alternativos provistos por nuevas ramas de la economía, como la economía conductual.

Viviendo los personajes de la serie en una sociedad de mercado, las situaciones y decisiones del ámbito económico que enfrentan en su vida cotidiana reflejan en muchos aspectos los comportamientos analizados por los economistas en sus teorías. Sobre este fundamento, asumo que es posible describir y analizar esos comportamientos. Los personajes tienen, entre otras características, la de ser agentes económicos, definiendo agente económico como todo individuo, empresa u organización que realiza una actividad o una transacción económica, tomando decisiones de acuerdo a los incentivos que tienen y esas decisiones cambian cuando cambia la estructura de incentivos.

Los personajes de *Los Simpsons* viven en una sociedad democrática, con poderes gubernamentales definidos y relativamente independientes, con instituciones y capacidades institucionales, que diseñan e implementan políticas públicas, y regulan o desregulan las actividades económicas, afectando de manera favorable o desfavorable el desempeño de productores, consumidores, inversionistas, trabajadores. Sobre esta base, propongo que es factible analizar la importancia de las regulaciones y de las políticas públicas y sus efectos en las actividades económicas de los agentes y, en general, su impacto sobre el desempeño económico de un país o región.

Por otra parte, *Los Simpsons* reflejan características de la sociedad globalizada, con una economía que retroalimenta constantemente con los procesos más sobresalientes de la globalización: la preeminencia de las compañías multinacionales, la producción en red, la utilización de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), la innovación, la organización plana, la subcontratación de actividades económicas, la mundialización de las finanzas, entre otros. Estos factores, de forma individual o en conjunto tienen consecuencias en la producción, el consumo, el trabajo y, en general, en el desempeño económico de un país, un territorio, una ciudad. En algunos episodios se retratan en parte estos procesos, por lo cual es factible analizarlos desde la perspectiva que éstos brindan.

A pesar del tono pedagógico de este estudio, no se menoscaba la realidad de que la serie ha sido criticada por reflejar anti-valores, en cierta forma buscando retratar a la sociedad estadounidense actual. Parafraseando el título de una obra del sociólogo norteamericano Daniel Bell, a mi manera de ver *Los Simpsons* están insertos dentro de las “contradicciones culturales del capitalismo”, pues describen una sociedad opulenta minada de familias disfuncionales e individuos sumidos en patologías propias de la soledad, la falta de solidaridad y de cooperación, la carencia de metas o la dependencia a las drogas o al alcohol.

La serie ilustra muchos aspectos señalados como característicos de la pérdida o ausencia de capital social y problemas como el consumismo, el analfabetismo funcional, se solapan con otros como la corrupción política y empresarial, la pérdida de ética en el trabajo, y las fallas o el déficit en los servicios públicos, especialmente en la salud y en el sistema educativo primario público.

Sin embargo, no deja de ser cierto también que algunos episodios presentan dilemas éticos, morales, filosóficos que no necesariamente plantean una visión de anti-valores. Por el contrario, valores como la tolerancia, la solidaridad, la sensibilidad, un sentido ecológico y la fe en la razón y el conocimiento como anclas de una convivencia social más genuina, se han manifestado en diversos episodios de la serie, especialmente a través de la conciencia, la voz y la acción de Lisa Simpson.

La idea de escribir sobre economía utilizando los episodios de *Los Simpsons*, comenzó a gestarse siendo articulista de el diario “El Nacional” de mi país, Venezuela, en el año 2000. Ese año publiqué un artículo intitulado “*Los Simpsons y nuestras políticas públicas*” donde analizaba, a partir del episodio llamado “Basura de Titanes” (Temporada 9, N° 22, 1998) algunas de las fallas de las políticas públicas venezolanas en materia de educación y salud. El resto lo hizo mi gusto por la serie, especialmente por los episodios de las primeras temporadas, y mi gusto por la economía y sus aplicaciones en la vida diaria. Ayudó que mi trabajo como profesor universitario me pilló un día sí y otro también tratando de explicar algún concepto de economía utilizando como ejemplo a *Los Simpsons*.

El proyecto permaneció latente varios años, finalmente me planteé escribir un ensayo de unas 10-20 páginas, pero en la medida que me sumergí en la tarea, el análisis se amplió suficientemente como para presentarlo con este formato. El resultado ha sido éste y está incompleto, pues sería hartó difícil tomar todos los ejemplos de economía y globalización que brinda la serie. Espero que los lectores aficionados a ésta encuentren otras lecciones de la economía y de la globalización diferentes a las mías y me lo hagan saber.

Aclaro que no he realizado indagaciones exhaustivas sobre trabajos antecedentes que relacionen a la economía con *Los Simpsons*. Aunque sí debo mencionar dos artículos con referencia a la serie y la enseñanza de la economía que me han parecido interesantes. El primero de ellos, del año 2005, se llama "*Homer Economicus: Using The Simpsons to Teach Economics*", escrito por Joshua Hall, un profesor de la West Virginia University. El segundo trabajo se llama "*Simpsonomics: Teaching Economics Using Episodes of The Simpsons*", del año 2010, escrito por Andrew Luccasen y Kathleen Thomas, profesores de la Mississippi State University. Curiosamente, algunos de los episodios utilizados por estos autores para ejemplificar también los he utilizado, aunque con una perspectiva de análisis un poco diferente.

Según Hall, su artículo está motivado por su creencia de que la naturaleza contraintuitiva de la economía se convierte en un obstáculo para comprender sus principios básicos, por lo cual los estudiantes de pregrado de cátedras de economía a menudo pierden interés en la materia. El objetivo de su artículo es mostrar cómo se puede solventar el escollo ilustrando conceptos básicos utilizando escenas de episodios de *Los Simpsons*. Dado que incluso en los más homogéneos salones de clase no todos los estudiantes tienen el mismo "marco de referencia" sugiere alentar una discusión introductoria del tópico particular de la teoría económica a ser analizado con el episodio a propósito, o utilizarlos como reforzamiento de conceptos de la economía una vez que éstos se han introducido y discutido de forma más convencional.

En su artículo, Hall describe escenas de episodios ilustrativas de temas como: el papel de los incentivos, la cooperación y la naturaleza de la firma, los efectos secundarios de las acciones económicas (consecuencias no

intencionadas de decisiones intencionadas), los recursos y la escasez, los burócratas y la burocracia, el rol de la publicidad en una economía de mercado, el monopolio y el rol del emprendedor (véase Hall, 2005).

El segundo trabajo, de Luccasen y Thomas (2010), destaca que a menudo los estudiantes de pregrado están más interesados en las aplicaciones de los principios económicos que en la propia teoría. Por esta razón, tienen la apreciación de que, a pesar de no tratarse de ejemplos de la vida real, series como *Los Simpsons* y otras, además de algunas películas, pueden motivar a los estudiantes a interesarse más por la economía, al proveer una herramienta pedagógica complementaria a la instrucción más formal.

Entre los tópicos de la economía incluidos y discutidos en su trabajo destacan: el razonamiento económico (pensar como un economista), el concepto del costo de oportunidad, la teoría de los incentivos, la teoría de las ventajas comparativas, la declinación del beneficio marginal, la teoría de la elasticidad-precio de la demanda, las externalidades, el problema del *free-rider* y aplicaciones de la teoría de juegos.

El enfoque utilizado aquí es más o menos similar a los trabajos mencionados, en el sentido de que no se intenta enseñar los teoremas básicos de la economía. Se intenta es caracterizar y analizar escenas de los episodios con acciones de los personajes donde se pone de manifiesto alguna aplicación de la teoría económica. En particular, se privilegia el principio de que los agentes económicos, puestos a tomar decisiones, responden a los incentivos existentes y a menudo sus acciones generan “efectos colaterales”.

Aunque se exponen someramente algunos conceptos de la economía, en general se da por supuesto que el lector comprende los conceptos detrás de la argumentación. En todo caso, es relativamente sencillo para el lector seguir el

análisis, bien apelando a sus conocimientos previos en economía, bien revisando los conceptos de cualquier libro de texto introductorio de los utilizados para un curso básico de economía, bien indagando en páginas electrónicas de divulgación de la ciencia económica, como www.eumed.net/cursecon. No se necesita más.¹

Con los conceptos sobre globalización el asunto es un poco más complicado, porque no existe algo como un “libro texto” sobre la globalización, aunque, por supuesto, hay infinidad de artículos y libros sobre el tema, planteados desde diferentes perspectivas y enfoques, algunos de los cuales se mencionan en esta obra. En todo caso, las principales características de la globalización abordadas aquí están conceptualizadas de forma sencilla en enciclopedias digitales como *wikipedia*.

En función de lo dicho, el ensayo se estructura en tres partes. En la primera parte, llamada análisis económico, se examina en primer lugar, la teoría de la elección racional del consumidor y sus consecuencias en las decisiones de los agentes. En segundo término, la estructura de mercado conocida como duopolio y algunos de sus resultados es examinada tomando en cuenta a la teoría de juegos. Un tercer tema está orientado a analizar el papel de las regulaciones en las decisiones de los agentes y sus efectos en el desempeño económico. Finalmente se argumenta sobre las características de las políticas públicas, su eficiencia y sus efectos.

¹ Con respecto a las escenas de episodios de *Los Simpsons* que utilizaré a lo largo de esta obra, mi recomendación es ver el episodio completo. Dentro del libro y al final del mismo se dan las referencias de los episodios: el nombre, la temporada, el número y el año en que se emitió por primera vez.

En la segunda parte, llamada la globalización, se debate sobre fenómenos propios del proceso globalizador y cómo éste afecta de manera favorable o desfavorable, con mayor o menor impacto, a las sociedades. Particularmente se tratan fenómenos como las organizaciones planas, las redes industriales, el auge de las multinacionales, la práctica de la subcontratación (*outsourcing*) y los efectos de la crisis financiera, devenida en recesión económica mundial. En la tercera parte se ventilan unas breves conclusiones.

Agradezco a mis colegas Juan Carlos Martínez Coll, Director del Grupo eumed.net de la Universidad de Málaga, a Gloria Torrealba y Omaira Peña del Decanato de Ciencias y Tecnología de la Universidad Centroccidental “Lisandro Alvarado” por leer partes del borrador y aportarme sugerencias para mejorarlo. También deseo agradecer a Luana Chirila, del Grupo eumed.net, por su apoyo en la edición digital de este libro. Por supuesto, los errores y gazapos que pueda haber son de mi entera responsabilidad.

I. Análisis Económico

1. La elección racional del consumidor



Figura 1. El Homeromóvil

En el episodio “¿Dónde estás hermano mío?” (Temporada 2, N° 15, 1991) el medio hermano de Homero, Herb Powell, propietario de una fábrica automotriz, le pide que diseñe un automóvil representativo de los gustos de la clase media norteamericana con la finalidad de producirlo a gran escala. Aunque Homero efectivamente parece ser un individuo promedio de esta clase social, el automóvil diseñado por él (Figura 1) resulta extravagante. Una vez producido y puesto en el mercado, es rechazado por los consumidores y las ventas son un fracaso, con las consiguientes pérdidas financieras para la compañía, obligando a su dueño a declararse en quiebra.

Este episodio nos permite discutir sobre uno de los pilares conceptuales de la economía: la teoría de la elección racional del consumidor. Esta teoría se construye con base a dos parámetros: el ingreso y las preferencias. El ingreso

de un consumidor representa las cantidades de bienes y servicios que puede comprar en un periodo, dados los precios relativos de dichos bienes y servicios. Sus preferencias la refleja en una “curva de indiferencia” representativa de las posibilidades de combinación de una determinada cantidad de bienes.

La característica básica de la curva de indiferencia es representar el mismo nivel de utilidad para diferentes combinaciones de una cesta de bienes, entendiendo por utilidad el nivel de satisfacción, placer o bienestar obtenido por el agente de consumir bienes. Si bien el agente no puede “cuantificar” este nivel de utilidad, sí puede ordenar dichas preferencias y esta habilidad, tomando en cuenta la restricción de su ingreso disponible, le permite maximizar su nivel de utilidad.

De esta forma, se asume que las elecciones de compra del consumidor están orientadas por la búsqueda de la maximización de la utilidad y ésta búsqueda supone un comportamiento “racional”. Esta suposición ha permitido elaborar una teoría estandarizada de la conducta racional del consumidor, la cual puede ser expresada en modelos matemáticos y econométricos cuya función es predecir dicho comportamiento.

A contracorriente de lo que comúnmente se cree, el concepto de conducta racional no va en contra de la subjetividad del agente al elegir una u otra opción. Ser racional en este caso no supone ser objetivo, al menos no es un axioma. Significa tener un medio de elección para elegir una u otra opción y una vez elegida ésta no tener motivos para pensar que se podía haber actuado de forma diferente. En respaldo a este enfoque, Becker y Stigler (1977) argumentaron que no tiene sentido discutir sobre los gustos (fines) del consumidor pues cualquiera es tan bueno como cualquier otro.

Adicionalmente, según los autores, los gustos no cambian caprichosamente ni difieren sustancialmente de unas personas a otras.

Sobre este contexto, se afina la idea de que los consumidores son soberanos en sus decisiones de compra porque son libres de elegir racionalmente, exclusivamente restringidos por su nivel de ingreso y dentro del ámbito de sus preferencias (subjetivas) particulares. Sin embargo, esta teoría, arraigada en el centro de la economía convencional, ha sido cuestionada desde diversos flancos. Una primera crítica está dirigida al supuesto relacionado con la libertad del consumidor en la formación de sus preferencias de compra. Un segundo cuestionamiento, más interesante, se refiere a la debilidad de la base analítica de la teoría de la elección racional del consumidor. Se discutirá por separado ambos cuestionamientos.

Con respecto a la primera crítica, fue originalmente el economista John K. Galbraith, especialmente en las ideas vertidas en su obra de los años cincuenta “La Sociedad Opulenta” quien cuestionó el supuesto de la soberanía del consumidor. Según Galbraith (2002), las preferencias de los consumidores de un país desarrollado, una vez cubiertas las necesidades básicas, no se crean espontáneamente, sino que son el resultado de métodos persuasivos ideados por publicistas y empresarios. La producción no se convierte en la respuesta a las preferencias de los consumidores, por el contrario, las preferencias de los agentes se originan de la propia producción, derivan de ésta, pues son inducidos a comprar lo que se produce. En esta situación queda muy debilitada la función activa del consumidor como agente autónomo de sus decisiones de compra.

Se trata de un argumento intuitivo que, no obstante, pierde fuerza al descansar en una sobrevaloración del poder de la publicidad como mecanismo

persuasivo del consumidor. Si bien es cierto que la publicidad influye en las decisiones de compra, la idea de un consumidor completamente pasivo en su respuesta a las necesidades de producción de las empresas y a los designios de la poderosa industria publicitaria no tiene asidero teórico ni empírico firme. Que las empresas no pueden manipular a su antojo las preferencias y deseos de los consumidores, se ha demostrado con muchos casos de productos y servicios cuyos prototipos ofrecían un gran potencial de aceptación en el mercado y luego han resultado tener muy poco éxito de ventas.

Curiosamente, para la misma época en que Galbraith cuestionaba la soberanía del consumidor, se produjo el famoso caso del derrumbe de las ventas del automóvil modelo Edsel de la compañía Ford. Este automóvil fue lanzado con un gran despliegue de publicidad y constituía un modelo novedoso de la firma. A pesar de ello, el consumidor estadounidense rechazó el producto y resultó un fracaso comercial. Es posible que el episodio de *Los Simpsons* mencionado se haya inspirado en parte en este suceso.

El segundo tipo de críticas no se relaciona directamente con la teoría de la elección racional del consumidor ni con la soberanía del consumidor. Pero la emergencia, a mediados de los años cincuenta, de un marco novedoso para el análisis de los supuestos en los que los agentes económicos basan su toma de decisiones, indirectamente implicó a las elecciones de compra.

Al respecto, el Premio Nobel de Economía Herbert Simon, formuló un primer cuestionamiento a los principios de racionalidad de la teoría económica convencional. Para él, el supuesto de “racionalidad instrumental”, postulado por la economía convencional, según la cual los agentes al recibir información la incorporan rápidamente en su proceso de formación de los precios y toman decisiones óptimas de acuerdo a su función paramétrica de utilidad, no es

realista o, dicho de otra forma, no toma en cuenta ciertas restricciones relevantes (Simon, 1978).

El hecho de que las decisiones de los agentes se realizan en un contexto con limitaciones, llevó a Simon (1978) a destacar cuáles son las más importantes de estas restricciones. En términos generales, son las siguientes: a) la información disponible; b) la limitación cognoscitiva y c) el tiempo disponible para tomar la decisión. Considerar estas tres restricciones supone asumir que el agente toma sus decisiones dentro de un contexto complejo, donde la decisión más racional puede ser inalcanzable, por lo cual la elección termina siendo el resultado de operar con unos recursos de información y cognoscitivos limitados, exigida además por la resolución de situaciones que muchas veces requieren de una acción expedita.

La existencia de una “racionalidad limitada” no supone que el agente no tomará buenas decisiones; simplemente supone que el modelo de racionalidad perfecta es sustituido por uno más flexible, que se contenta con encontrar soluciones suficientemente buenas para los problemas y vías suficientemente buenas para la acción.

Los supuestos de la racionalidad limitada de Simon impulsaron, desde mediados de la década de los setenta, un cúmulo de investigaciones en el ámbito teórico y experimental, especialmente a partir de los trabajos del Premio Nobel de Economía Daniel Kahneman y su colega Amos Tversky. La finalidad fundamental de estos estudios es explorar y ampliar una visión no convencional de la forma como los agentes económicos se comportan. A este campo de investigación se le conoce como “economía conductual” y es, según dos de sus investigadores más relevantes, una combinación de psicología y economía, indagando sobre lo que sucede en los mercados cuando los

agentes muestran limitaciones humanas y complicaciones en su toma de decisiones (Mullainathan y Thaler, 2000).

La economía conductual tiene dos objetivos básicos: a) identificar el modo en que el comportamiento de los agentes económicos difieren del modelo racional, denominando “sesgos”, “anomalías” o “atajos heurísticos”, a este tipo de comportamiento y b) demostrar cómo influye este comportamiento en el curso de los sucesos económicos. Una de las primeras implicaciones de estos estudios dejó claro que, puesto a tomar decisiones en un contexto restrictivo y complejo, el agente hace uso de métodos no necesariamente racionales. Algunos de los ámbitos de aplicación de la economía conductual abarcan las decisiones sobre consumo, las finanzas, las decisiones en las organizaciones y en el campo de las políticas públicas.²

Los sesgos o anomalías son expresiones de recursos a los cuales se apela en el momento de la toma de decisiones, permitiendo neutralizar la incertidumbre derivada de la falta de información o la premura exigida para tomar la decisión. La elección se desarrolla entonces dentro de un marco prospectivo ampliado, apelando a recursos como las experiencias pasadas, su reconocimiento y la categoría representativa de la información disponible. Los atajos heurísticos a menudo están determinados por hábitos más o menos arraigados, ocupando un lugar entre los juicios que responden a operaciones automáticas de percepción y los juicios asociados a las operaciones deliberadas de razonamiento (Kahneman, 2002).

² Para una aproximación complementaria al artículo de Mullainathan y Thaler sobre los conceptos y alcances de la economía conductual véase Rabin (2002), Federal Reserve Bank of Boston (2003), Camerer y Loewenstein (2004). Un análisis del papel de la psicología en la teoría económica y del estado del arte en economía conductual se encuentra en Keizer (2010). Un análisis de la influencia de la psicología en la toma de decisiones financieras se encuentra en Schiller (2005). Un texto accesible sobre la influencia de la psicología en la economía es el de Akerlof y Schiller (2009).

El contexto como es presentada una cierta información también influye en la toma de decisiones. Esta sería la razón para observar por qué, a contracorriente de los principios de racionalidad de la economía convencional, en algunas situaciones los agentes perciben una menor utilidad derivada de obtener una ganancia (monetaria o de otra naturaleza, exacta o probabilística) comparada con la utilidad negativa o desutilidad derivada de tener una pérdida equivalente, lo cual se conoce como “aversión a la pérdida”.

En las decisiones que implican “aversión al riesgo” se ha observado que el agente sigue este patrón estándar allí donde una de las alternativas expuestas supone una ganancia segura frente a una pérdida con una probabilidad de ocurrencia. Pero, paradójicamente, asume mayor riesgo allí donde las dos alternativas representan probabilidades (diferentes) de ganancia o de pérdida, algo no estipulado dentro de los principios de racionalidad de la teoría económica convencional (Kahneman y Tversky, 1979).³

En relación con lo anterior, Elster (1991) plantea problemas adicionales alrededor de la toma de decisiones del agente, como el problema de que generalmente las alternativas no son estrictamente comparables, o la limitación en ciertas situaciones asociadas a la incertidumbre de no permitirle asignar valores fiables a las distintas alternativas. Por otro lado, la elección puede requerir formarse expectativas sobre las elecciones de otros agentes, los cuales son parámetros no controlados por el agente decisor.

³ El hecho de que alternativas equivalentes en valor puedan tener una función de utilidad asimétrica, dependiendo del contexto en el que se evalúa la decisión, ha sido sometida a pruebas experimentales del siguiente tipo: qué probabilidad hay de que una persona adquiera o no un CD de su cantante favorito con costo de 10 dólares si: a) al llegar a la tienda se da cuenta que perdió los 10 dólares; b) una vez comprado el CD al salir se le cae y se rompe. Aunque la pérdida involucrada en ambos casos es la misma: 10 dólares, y, por tanto, la decisión de comprar o no el CD involucra el mismo costo, en la práctica la probabilidad de comprarlo en una de las situaciones planteadas es mayor que en la otra. Se invita al lector a probar si también tendría una valoración asimétrica en su decisión.

Este mismo autor sugiere además que mecanismos como las normas sociales y las emociones son dos fuentes de motivaciones independientes para la toma de decisiones. Estos mecanismos originarían situaciones en donde, en algunas oportunidades, el agente parece adaptar sus preferencias a lo que pueden obtener (preferencias adaptativas), mientras que en otras ocasiones desean sistemáticamente lo que no pueden obtener (preferencias contra-adaptativas). Cualquiera de estas situaciones altera relativamente la lógica de la elección, pues se modifican las opciones disponibles. Sin embargo, no se puede derivar de este análisis una teoría general capaz de predecir las decisiones, pues no se puede predecir *ex ante* cuando será accionada una u otra motivación (véase Elster, 1997).

De las aplicaciones de estos nuevos enfoques en el análisis de la toma de decisiones en relación con las finanzas y el ahorro, destaca el trabajo ya mencionado de Mullainathan y Thaler (2000). Estos autores analizan las anomalías en el comportamiento de los agentes en estos dos ámbitos, considerando tres tipos de restricciones. La primera restricción es la racionalidad limitada, la cual restringe la capacidad del agente de resolver problemas. La segunda limitación es de voluntad, la cual hace al agente tomar decisiones a contracorriente de sus intereses de largo plazo. La tercera es la restricción del auto-interés, la cual supone una disposición del agente a sacrificar su propio interés por el interés de otro u otros.

Por su parte, Hirshleifer (2001) ha identificado tres tipos de sesgos implicados en el comportamiento de los inversionistas en los mercados financieros. Un primer sesgo es la simplificación, una tendencia a centrarse en el análisis de la información disponible fácilmente o la tendencia a medir los resultados con base a un valor de referencia. Un segundo sesgo es el “exceso

de confianza” el cual supone una subvaloración de la información objetiva por contra a una sobrevaloración de la capacidad de decisión con base a la información propia, subjetiva. Un tercer sesgo se identifica con una variable emocional, que al introducirse en los parámetros de decisión a menudo distorsionan el razonamiento.

En otro trabajo, Barberis y Thaler (2002) indagan sobre el papel que cumple la aversión a las pérdidas, el efecto de fijar un ancla para el precio de los activos, o el rechazo a cambiar (el sesgo del *status quo*) en la determinación de la conducta de algunos inversionistas en los mercados financieros. La consideración de este tipo de sesgos ha supuesto explicaciones más plausibles del comportamiento financiero de los agentes.

En varios episodios, Homero ha aplicado algunos de estos sesgos en sus decisiones financieras. En el episodio “Burns y los alemanes” (Temporada 3, N° 11, 1991) posee unas acciones de la planta de energía nuclear donde trabaja; un *broker* venido a menos ofrece negociarlas en alza en ese momento por 25 dólares, lo cual Homero acepta de inmediato e imagina que obtuvo una importante ganancia. No obstante, los rumores de venta de la empresa a un grupo alemán elevan significativamente el precio de la acción en un solo día, con lo cual Homero es el único trabajador de la planta nuclear que no obtiene un alto rendimiento de la venta de sus acciones.

En otro episodio, “Homero contra Patty y Selma” (Temporada 6, N° 17, 1995), siguiendo su intuición, utilizó todo su dinero en la adquisición de acciones en alza de una compañía dedicada a la producción y venta de calabazas; las potenciales ganancias a obtener van muy bien mientras la acción de las calabazas se mantiene en alza. Pero esta expectativa se

derrumba al quedarse Homero con las acciones posterior al “día de brujas” (*Halloween*), pues el precio de las acciones de calabazas se desploma.

En ambos casos, Homero parece haber sido víctima del sesgo del *status quo*, pues se hizo una opinión del valor de sus activos y ya luego actuó inercialmente, sin querer en ningún momento replantearse su decisión evaluando nueva información relevante. En el caso de las acciones de la planta, no se molestó en revisar la información sobre su posible venta, lo cual le habría planteado la posibilidad de modificar su decisión de vender sus acciones antes de su negociación a los alemanes. En el caso de las acciones de las calabazas, el sesgo de “exceso de confianza” junto al sesgo del *status quo* lo llevó a pensar que su alza se mantendría por mucho más tiempo posterior al día de brujas.

En el tema que nos atañe directamente, el de la elección racional del consumidor, recientes estudios del comportamiento del consumidor, basados en trabajos experimentales como los de Oxoby y Finnigan (2007) y Merlo, Lukas y Whitwell (2008), han revelado que los atajos heurísticos y los juicios intuitivos, como las experiencias pasadas, la percepción rápida de los atributos de un bien, o las motivaciones emocionales representativas de lealtad hacia el bien o servicio, juegan un papel importante en las elecciones de compra.

Estos atributos de la experiencia de compra han sido respaldados por Ariely (2008), para quien el contexto en el que se evalúan las diferencias de los precios relativos de bienes y servicios similares también influye en dichas decisiones. Al contrario del postulado de la economía estándar, de un agente estableciendo siempre sus “precios de reserva”, es decir, el valor de su disposición a comprar o a vender, el impacto psicológico que tiene en la

conducta del consumidor la valoración de unos bienes que se ofrecen “rebajados” de precio o “gratis”, a menudo altera la decisión de compra.⁴

La obtención de un bien rebajado o gratuito no significa que el agente está tomando la mejor decisión (en términos de incremento de la utilidad o del bienestar). Lo que en realidad se produce es una suerte de “trampa” en las decisiones de compra, reveladora de un componente irracional de las mismas, aunque, según Ariely, estas trampas no son totalmente impredecibles. Existe un patrón sistemático en este tipo de errores, lo cual induce a pensar que podrían ser, hasta cierto punto, evitados.

Otro tipo de trampas, las ha planteado Ariely, basándose en estudios experimentales, tomando relevancia los estados emocionales en las decisiones de compra. Por ejemplo, las personas que hacen compras con un estado momentáneo de sed y hambre tienden a comprar más alimentos y bebidas que cuando concurren al supermercado completamente saciados.

El hecho de que la elección del agente no dependa exclusivamente de su racionalidad instrumental, sino también de las limitaciones para procesar la información, del contexto, de los sesgos y de las motivaciones, nos lleva de vuelta al planteamiento de si las empresas pueden manipular la conducta de los consumidores. El punto en cuestión es que, si estas conductas, como lo sostiene Ariely, inducen al agente a cometer errores sistemáticos en sus

⁴ Mi ejemplo favorito de precios de reserva proviene de la película “Mujer Bonita”. Cuando el millonario le pide a Vivian quedarse unos días más con él mientras está en Los Ángeles, le pregunta cuánto le cobraría por sus servicios, a lo que Vivian responde que cobraría 4.000 dólares. El millonario lo piensa un momento y le ofrece 2.000 dólares; Vivian responde diciendo que aceptaría 3.000 dólares y el millonario le dice que está de acuerdo y se cierra el trato. Cuando el millonario va a salir a trabajar, Vivian le confiesa que habría aceptado los 2000 dólares y el millonario le responde que le hubiera pagado los 4.000 dólares. En este caso, según los precios de reserva revelados, tanto Vivian como el millonario obtienen un excedente del productor y un excedente del consumidor respectivamente.

decisiones de compra, entonces las empresas pueden idear estrategias publicitarias o de otro tipo que les permita obtener provecho de estos errores.

Aunque las empresas no controlan las decisiones de los consumidores, sí requieren prepararse para hacer frente a la competencia en la disputa por sus preferencias, mucho más considerando que a menudo enfrentan una competencia global. Esta realidad supone planificar las actividades de producción de una forma alineada con las tendencias y las proyecciones del mercado. Para ello, se dotan o contratan poderosas organizaciones de *marketing*, trabajando incesantemente en la posibilidad de adelantarse e interpretar estas tendencias. Por esta razón, la planificación y la prospectiva del mercado se hacen imprescindibles en aras de minimizar el riesgo de fracaso, pero no lo pueden eliminar del todo.

Al respecto, al inicio del episodio “Basura de Titanes” Hall (2005) analiza el poderoso efecto que parece tener la publicidad, al menos en la familia Simpson, en las decisiones de compra de los consumidores y en las tendencias de consumo. Los gerentes de una firma especializada en la venta de artículos para días especiales, como el “Día de San Valentín”, discuten acerca de diseñar una nueva celebración para explotar comercialmente durante el verano, para lo cual crean un nuevo “día del amor”. La familia Simpson se deja seducir por la publicidad de la nueva y extemporánea celebración y adquieren y se intercambian una gran cantidad de regalos inútiles, generadores de una gran cantidad de basura.

En otro orden de ideas, es sabido que las decisiones de los agentes se enfrentan a una decisión más compleja si la cantidad de opciones disponibles es numerosa. Este escenario donde existen infinitud de opciones es muy frecuente en los países ricos, pues con la globalización los anaqueles de

cualquier supermercado de barrio ofrecen productos provenientes de una gran variedad de lugares del planeta, compitiendo por atraer las preferencias de los consumidores. Y esto que es válido para productos perecederos, lo es también para una gran variedad de productos tecnológicos de consumo, como los móviles y servicios como los seguros médicos o los planes de jubilación.

Sobre el consumidor de las sociedades opulentas parece operar, según Schwartz (2005), una suerte de “tiranía de la abundancia” sometiéndolo, paradójicamente, a decisiones de compra donde no siempre la variedad existente, aunque refuerza su libertad de elegir, supone un camino expedito para alcanzar una mayor satisfacción. La multiplicidad de opciones abruma la capacidad de elección y ensombrece las ventajas que algunas veces puede brindar contar sólo con opciones predeterminadas.

A diferencia de los países ricos, en los países pobres, siendo alta la proporción de consumidores con bajos ingresos, se presenta el problema contrario, la reducción de las opciones. A menudo, su bajo poder adquisitivo impide que el mercado refleje efectivamente sus preferencias y valoraciones. Es una realidad conocida que las empresas globales prestan una excesiva atención a las preferencias y tendencias de consumo de la población de los países ricos, descuidando o ignorando las demandas de los consumidores de naciones pobres.

Un ejemplo de ello lo constituye el enorme sesgo en la investigación, desarrollo e innovación (I+D+I) y posterior producción de medicamentos a nivel mundial. Esta producción la realizan firmas multinacionales atendiendo fundamentalmente a las necesidades de salud y a la incidencia de enfermedades características de la población de los países ricos. Aunque la población de las naciones pobres africanas clama por medicamentos

orientados a paliar los efectos de las enfermedades endémicas, son inexistentes o muy débiles los incentivos de mercado dirigidos a producir medicamentos de bajo costo para estas enfermedades.

A despecho de la forma de operar de la gran mayoría de compañías farmacéuticas multinacionales, en el escenario de oportunidades y amenazas surgidos con la economía global, para Hammond y Prahalad (2004) los modelos de negocios en servicios como los de salud, educación, finanzas, agricultura y materiales de construcción, se deben transformar vertiginosamente para dar cabida a las necesidades y elecciones de los consumidores pobres. Estos no sólo representan la mayoría, sino que también cada vez tienen más poder para vetar a las firmas incapaces de adaptar sus productos a sus necesidades específicas y a sus restricciones.

Una estrategia con esta orientación de producir servicios para los segmentos de familias de bajos ingresos, ha significado una gran oportunidad de negocios para una empresa proveedora del servicio de T.V codificada en Venezuela, según lo documenta Rodríguez (2007). Un alto porcentaje de la población venezolana se encuentra ubicada en los estratos de bajos ingresos; sin embargo, este grupo socioeconómico tiene preferencias muy bien definidas hacia una programación televisiva de variedad, la cual no es ofrecida por los pocos canales de señal abierta existentes. Esta realidad impulsó a la firma a modificar su *target* original (estratos con más alto poder adquisitivo) con el objetivo de llegar también a los estratos de menor poder adquisitivo pero amplio en cuanto a su tamaño de mercado, teniendo como resultado una relativa masificación del servicio.

Siguiendo este modelo, otras empresas venezolanas que sólo atendían a los consumidores de estratos de ingresos altos y medios, han visualizado una

gran oportunidad de negocios diseñando productos y servicios para consumidores de bajos ingresos, especialmente en sectores como la salud, la estética y los seguros.

En resumen, la teoría de la elección racional del consumidor está sometida a una permanente revisión, pues no representa un enfoque del todo realista para la explicación del comportamiento de los agentes económicos. Restricciones inherentes al procesamiento de información, el contexto en el que se presentan las alternativas, el uso de juicios heurísticos, las motivaciones ligadas a las emociones y las normas sociales, se han adicionado a las interpretaciones del comportamiento y de la toma de decisiones de los agentes económicos, resultando útiles tanto como explicaciones de la conducta de dichos agentes, así como en la predicción de su comportamiento.

Estas interpretaciones no solo se fundamentan en teorías novedosas, también han generado un enfoque renovado para el uso de experimentos en economía. No obstante, la tarea de alentar estas interpretaciones ha resultado compleja por dos razones fundamentales. La primera de ellas es la dificultad de discernir si el marco ampliado de análisis para el estudio del comportamiento de los agentes se podrá integrar con coherencia a la teoría convencional. La segunda razón estriba en que requieren del apoyo de construcciones teóricas y experimentos de otras disciplinas, como la psicología y la sociología, de las que la economía se aisló, al decantarse por la modelación matemática y por el análisis de datos utilizando complejas pruebas estadísticas y econométricas (Covarrubias, 2002).

Homero Simpson es un excelente sujeto de análisis tanto para corroborar las interpretaciones convencionales de la conducta racional de los agentes

económicos, así como para examinar las nuevas interpretaciones basadas en la psicología. A veces se comporta como un *homo economicus* puro, con actitudes puramente egoístas. Este tipo de comportamiento se ilustra en el episodio “Un momento de decisión” (Temporada 1, N° 9, 1990) donde regala a Marge por su cumpleaños una bola de jugar bolos, a sabiendas que Marge no juega ese juego, pero él sí. En otros casos, como en ciertas decisiones financieras, Homero se ha comportado más cercano a las explicaciones de la economía conductual, utilizando varios sesgos para respaldar lo que a la postre resultan descabelladas decisiones. Pero no seamos tan duros con Homero Simpson, después de todo, este tipo de “errores” también los cometen *brokers* y ejecutivos de clase mundial.

2. Los duopolios y la teoría de juegos



Figura 2. Marge vendiendo sus pretzels

En el episodio “El turbio y oscuro mundo de Marge Simpson” (Temporada 8, N° 11, 1997) Marge decide abrir un pequeño negocio adquiriendo una franquicia para vender pretzels por su cuenta. Sus amigas (la esposa de Reverendo Alegría, la esposa de Ned Flanders, la maestra de Bart, la madre de Milhouse y la madre del Director Skinner) adquieren una franquicia de comida árabe que vende un bocadillo rival muy similar, pero con un concepto de negocio a escala más grande. Después que Marge es desplazada por sus competidoras de su segmento de mercado entre los trabajadores de la planta nuclear (Figura 2), Homero decide contratar a la mafia italiana de Springfield para que elimine la molesta competencia. Al principio, esta acción permite que Marge tenga unas ventas extraordinarias en su negocio, al quedarse prácticamente con todo el mercado del producto. Sin embrago, sus amigas terminan contratando a la yakuza japonesa para que rivalice con la mafia italiana y así dan un escarmiento a Marge.

Lo primero digno de señalar respecto a este episodio, es que la capacidad de emprendimiento demostrada por Marge se hace patente igualmente en otros episodios de la serie. Por mencionar dos de ellos, en “Por favor Homero, no uses el martillo” (Temporada 18, N° 3, 2006), Marge decide incursionar en el negocio de la carpintería, al descubrir que es muy hábil trabajando con la madera. A pesar de ello, sufre de parte de sus clientes una velada discriminación de género, por lo cual se ve obligada a poner a Homero al frente del negocio, aunque ella es la responsable del trabajo. En “Esposos y bisturís” (Temporada 19, N° 7, 2007), Marge se convierte en una empresaria exitosa al visualizar una oportunidad de negocio abriendo un gimnasio exclusivamente para mujeres (segmentación del mercado); su éxito es tal que pronto expande su negocio abriendo nuevos locales.

El “espíritu empresarial” típico de la sociedad estadounidense está presente en otros episodios de la serie, revelando características del desempeño de las pequeñas y grandes firmas, su competencia (leal y desleal), las “barreras a la entrada”, la segmentación de los mercados, la elasticidad de la demanda de bienes y servicios, la discriminación de precios, la competencia de los productos importados, las regulaciones sobre los bienes y servicios, las quiebras de negocios y hasta la existencia de mercados negros.

En varios episodios Homero también ha sido un pequeño empresario, de los cuales se puede destacar “Don barredora” (Temporada 4, N° 9, 1992) en el que tiene un camión con el cual presta el servicio de barrido de nieve de las calles y de las entradas de las casas; su éxito hace que su amigo Barney lo imite y le haga competencia con un camión más equipado. En “Grúa de medianoche” (Temporada 19, N° 3, 2007) adquiere una grúa y se inicia en el negocio de remolcar automóviles, obteniendo altas ganancias con sus

prácticas poco éticas a la hora de decidir quién ha cometido infracciones de tránsito. Su negocio se termina cuando viola un preacuerdo de respetar “la zona” (el mercado cautivo) de otro remolcador.

Quizás el episodio más delirante en cuanto a las aventuras empresariales de Homero, sea “El autobús de la muerte” (Temporada 9, N° 14, 1998). Homero se entera que Ned Flanders tiene una empresa de Internet y decide crear su propia empresa digital, con el pequeño detalle de que no se ve una sola computadora en su “oficina”. La empresa de Homero (Compu-Mundo-Hiper-Mega-Red) llama la atención del mismísimo Bill Gates, quien lo visita y le ofrece comprársela, pero, al final desiste de la negociación y en vez de comprarla ordena destruirla, porque, según él, Microsoft no puede correr el riesgo de tener esa competencia.⁵

Diversos personajes como Ned Flanders, Krusty el payaso y Moe, en algún episodio han sido emprendedores con mayor o menor fortuna. Por otro lado, en “Él es mi hermano” (Temporada 3, N° 24, 1992) el medio hermano empresario arruinado de Homero, Herb Powell, reaparece y tiene una idea de negocios que piensa lo volverá a hacer rico: un innovador traductor de los sonidos guturales de los bebés. Homero le financia el prototipo del invento y una vez presentado en una feria exposición de productos para bebés, el invento de Herb tiene una alta demanda. Herb comienza a recuperar su fortuna y perdona a Homero por haberlo arruinado antes. El episodio ilustra el papel del empresario innovador para el desarrollo económico de cualquier

⁵ La aventura de Homero como empresario de Internet no es el tema central del episodio. El tema central son las acciones que emprenden Lisa, Bart y sus compañeros de escuela para organizarse una vez que quedan atrapados en una isla solitaria. Se trata de una parodia de la novela “El señor de las moscas” de William Golding, una despiadada crítica social.

sociedad y la importancia de la existencia de un buen clima de negocios y de inversión para incentivar las iniciativas emprendedoras y empresariales.

Para analizar el episodio que abre este tema, se me debe conceder la licencia de suponer que la empresa de Marge y la rival de sus amigas forman un duopolio: dos empresas que se reparten el mercado de bocadillos de Springfield. Los duopolios, una forma de oligopolio, son una estructura de mercado de competencia imperfecta porque no cumplen el requisito de la competencia perfecta de la existencia de muchos compradores y muchos vendedores en el mercado. Además, no son precio-aceptantes, es decir, no toman el precio derivado de la dinámica propia del mercado; por el contrario, pueden influir indirectamente en la determinación de los precios, mediante la fijación de los niveles de producción, o incluso, en algunas situaciones de oligopolio, pueden fijar los precios.

La diferencia fundamental de los oligopolios (incluyendo el duopolio) con respecto a los demás mercados es la relación con la competencia: en el libre mercado las decisiones de cada empresario no tienen ningún efecto sobre las demás empresas. En el caso del monopolio, no hay empresas competidoras sobre las que se pueda influir. Pero en el oligopolio (y más en el duopolio) las decisiones de cada empresa modifican las condiciones del mercado y afectan a las demás. Las empresas oligopolistas pueden colaborar entre sí para beneficio mutuo o competir haciéndose daño mutuamente.

Una de las razones por la que algunos mercados se caracterizan por la presencia de empresas oligopolistas se debe a que éstas frecuentemente logran establecer barreras a la entrada a los nuevos competidores. Algunas de estas barreras son: a) logran producir con economías de escala, permitiéndoles operar con unos costos unitarios muy difíciles de alcanzar para

empresas que se inician; b) sus productos o sus servicios tienen ninguno o muy pocos sustitutos; c) sus productos o sus servicios están protegidos por patentes o cualquier otro derecho de propiedad intelectual; d) logran un alto nivel de integración vertical con otras firmas que le proveen insumos o demandan sus productos y cuya estructura es difícil de adoptar o imitar.

Los oligopolios pueden ser de dos tipos: a) oligopolios no colusivos y b) oligopolios colusivos, también llamados “cárteles”. Los primeros son estructuras de mercado donde las pocas empresas competidoras fijan estrategias de producción y precios de forma unilateral o, dicho de otra forma, de forma no cooperativa con el resto de las firmas. Los segundos son estructuras de mercado donde las pocas empresas competidoras se ponen de acuerdo, es decir, cooperan, para fijar cuotas de producción, o concuerdan entre sí para establecer el precio del mercado.⁶

En un oligopolio colusivo las empresas pueden acordar fijar los niveles de producción o acordar fijar los precios, con resultados similares a los logrados por un monopolio. En ambos casos el resultado se traduce en un nivel de producción y de precios que no alcanza el máximo nivel de eficiencia económica. Dado su poder de mercado, el oligopolio colusivo o el monopolio, están en capacidad de restringir la oferta en la búsqueda de mayores beneficios. Por consiguiente, se genera una situación de mercado en donde los consumidores, sin otra alternativa para la provisión del bien o el servicio, se

⁶ Es probable que el cartel más famoso del mundo, por las implicaciones y consecuencias que han tenido sus políticas desde su creación, sea la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP). Más allá de diferencias culturales, religiosas y políticas, los socios en la OPEP comparten una visión común de defensa de los precios petroleros. Su política de fijar las cuotas de producción ha influido en la determinación de los precios del mercado. Actualmente la OPEP es responsable de aproximadamente el 43% de la producción mundial de petróleo y las reservas probadas de petróleo de sus países miembros representan alrededor del 75% de las reservas mundiales.

enfrentan a un nivel de oferta más bajo al deseado y con precios más altos de los que involucraría un mercado con muchas firmas competidoras.

Curiosamente, la fábrica más representativa de la serie es un monopolio: la planta de energía nuclear de Springfield. En Hall (2005) se hace referencia a un episodio llamado “¿Quién mató al Sr. Burns? (Primera Parte)” (Temporada 6, N° 25, 1995) para describir algunas de las acciones en las que el monopolio revela su poder de mercado. Este monopolio emana su poder de mercado en parte porque se enfrenta a muy pocos sustitutos de bajo costo, cuando este sustituto existe y se provee a un costo inferior o a ningún costo, tiene la posibilidad de imponerle barreras a la entrada.

Para ilustrar este poder de monopolio de la planta nuclear del Sr. Burns, especialmente en lo concerniente a la posible competencia de una energía sustituta, el autor reproduce un diálogo entre el Sr. Burns y su asistente Smithers, en el que el Sr. Burns admite que su poder de mercado en la generación de luz eléctrica sólo está amenazado por su “némesis”: el sol. Por lo tanto, se propone y efectivamente lo hace, eliminar este incómodo competidor, bloqueando la luz solar que llega a Springfield.

El funcionamiento de los duopolios fue expuesto originalmente en 1838 por el economista francés Auguste Cournot. El describió el comportamiento de dos empresas productoras de agua mineral embotellada, las cuales consideran dada o establecida de antemano la cantidad que produce la otra. Esto quiere decir que la decisión de producción de una empresa está condicionada a lo que decida la otra. Aunque el llamado modelo de Cournot plantea un nivel de interdependencia débil entre las dos empresas, los resultados en cuanto a los niveles de producción y determinación de los precios en el mercado sí responden a las funciones de reacción de cada una de las empresas ante la

acción de la otra (Frank, 1996). Esto significa que cualquier modelo explicativo del comportamiento de una empresa duopolista debe considerar el conjunto de estrategias que tomarán ambas firmas simultáneamente.

Un modelo de explicación muy útil para abordar las funciones de acción y reacción en el mercado de este tipo de firmas se basa en la “teoría de juegos”. Como lo ha destacado Martínez Coll (2009), la teoría de juegos analiza los comportamientos estratégicos y la toma de decisiones relevante en situaciones de conflicto o de cooperación que se dan entre dos o más jugadores. Se dice de un comportamiento que es estratégico cuando se adopta teniendo en cuenta la influencia conjunta sobre el resultado propio y ajeno de las decisiones propias y ajenas.

Los jugadores son los agentes decisores y pueden ser empresas, organizaciones, gobiernos, parejas, vecinos, entre otros, los cuales realizan cualquier tipo de negociaciones, como las de sindicatos y patronos, conflictos militares, o por tierras y aguas comunales, entre otros. Los juegos son situaciones hipotéticas que se modelan; los modelos contienen una cierta información que puede ser completa o incompleta; existe la posibilidad para los jugadores de obtener una ganancia o incurrir en una pérdida, éstas se pueden valorizar (monetariamente o bajo cualquier otro criterio) lo cual se denomina “matriz de pagos”, y existen un conjunto de estrategias posibles para la acción de cada uno de los jugadores.

Los primeros modelos con aplicaciones a la economía se expusieron en la obra del matemático Jhon von Neumann y del economista Oskar Morgenstern llamada *Teoría de Juegos y Comportamiento Económico* cuya edición original es de 1944. Describían el comportamiento de dos jugadores en un juego “suma cero” consistente en que un jugador gana exactamente lo que pierde el

otro e involucra “información perfecta”, pues cada jugador conoce la estrategia de su oponente y sus consecuencias. Posteriormente, se amplió la capacidad explicativa de los modelos de teoría de juegos para considerar situaciones donde la información es imperfecta, es decir, los jugadores desconocen la estrategia de su oponente, y para incorporar más de dos jugadores.⁷

Quizás el ejemplo más famoso para explicar las características básicas de la teoría de juegos sea “el dilema del prisionero”. En un caso donde dos bandidos son detenidos y encerrados en celdas de aislamiento de forma que no pueden comunicarse entre ellos. El *sheriff* sospecha que han participado en el robo del banco, delito cuya pena es diez años de cárcel, pero no tiene pruebas. Sólo tiene pruebas y puede culparlos de un delito menor, tenencia ilícita de armas, cuyo castigo es de dos años de cárcel. Promete a cada uno de ellos que reducirá su condena a la mitad si traiciona y proporciona las pruebas para culpar al otro del robo del banco. Esta situación genera la siguiente matriz de resultados (pagos) posibles:

		Prisionero Y	
		Calla	Traiciona
Prisionero X	Calla	2, 2	10, 1
	Traiciona	1, 10	5, 5

⁷ Además de la obra clásica mencionada, existe una gran cantidad de libros y artículos sobre teoría de juegos y sus aplicaciones; la gran mayoría de ellos hacen énfasis en el uso de las matemáticas y la estadística relevante. Una obra introductoria de este tipo, relativamente accesible y escrita en español, es el trabajo de González y Otero (2007). Otros estudios no se centran en las matemáticas, pero, sin dejar de ser rigurosos, muestran con sencillez la esencia de lo que es la teoría de juegos. Dentro de este segundo grupo se puede reseñar el estudio de Mérö (2001). También es útil consultar el material que se le dedica al tema en la página electrónica www.eumed.net/cursecon.

En negrita aparecen los resultados para el prisionero X de acuerdo a lo que decida y sin negrita los resultados para el prisionero Y de acuerdo a lo que decida. Analicemos los resultados desde la perspectiva del prisionero X, los cuales son simétricamente equivalentes a los del prisionero Y. Si calla y su compañero también calla, obtendrá 2 años de prisión. Si calla, pero su compañero lo traiciona, obtendrá 10 años de cárcel. Si traiciona, pero su compañero calla, obtendrá 1 año de prisión. Si traiciona y su compañero también lo traiciona obtendrá 5 años de cárcel.

Dado que están aislados y no pueden comunicarse, cada uno intentará por separado lograr el mejor resultado posible y usará su lógica para llegar a este resultado. Para ambos prisioneros la decisión de traicionar supone pasar 1 año en prisión (si el otro calla) o 5 años en prisión (si el otro lo traiciona). La decisión de callar supone pasar 2 años en prisión (si el otro calla) o 10 años (si el otro lo traiciona). Por lógica, independientemente de la decisión del otro, para lograr el mejor resultado posible cada prisionero decide traicionar. Esta estrategia se denomina estrategia dominante.

Cuando en un juego tipo el dilema del prisionero los dos jugadores tienen una estrategia dominante, se alcanza un equilibrio al elegir cada uno la estrategia dominante. Este equilibrio se denomina “equilibrio de Nash” en honor al matemático y Premio Nobel de Economía John Nash, la mente brillante que introdujo el concepto en 1951. El equilibrio de Nash es una combinación de estrategias tal que la estrategia de cada jugador es la mejor que puede elegir dada la elegida por el otro. Por esta razón, en un equilibrio de Nash ninguno de los dos jugadores tiene incentivos para alejarse de su estrategia actual (Frank, 1996).

Obsérvese que esta situación del dilema del prisionero se presenta por una vez, por lo cual la estrategia dominante de cada prisionero es traicionar, o, lo que es lo mismo, “no cooperar”. Pero, ¿se obtendría el mismo resultado si suponemos una situación reiterativa, es decir, si los bandidos se han hecho la promesa de seguir delinquiendo juntos por el resto de sus vidas? Aquí la situación cambia por completo y a los delincuentes les valdría mejor como estrategia callar, es decir, “cooperar” entre sí.

Dado que muchas situaciones de negocios y de otras actividades económicas de los agentes son reiteradas, es mucho más realista plantearse el dilema del prisionero en función de las estrategias cooperativas o no cooperativas que se suscitan y sus previsibles resultados después de varios juegos, o, lo que es similar, a largo plazo.⁸

Hay mucha similitud entre este caso y las acciones estratégicas asumidas por las empresas duopolistas. Cada empresa individualmente tiene como finalidad maximizar sus ganancias, lo puede lograr intentando capturar, por ejemplo, la mayor porción del mercado posible para su propio producto. Para ello, pueden invertir más en publicidad que la empresa rival, o puede reducir unilateralmente el precio de venta de su producto. Pero su rival se plantea la misma lógica. Dado que la competencia por el mercado refleja una situación reiterativa, la empresa que intente sacar ventaja con estrategias como las mencionadas tendrá la reacción inmediata de la otra. Como lo destaca Mérö

⁸ Una situación reiterativa denominada “la tragedia de los comunes” presenta un dilema de no cooperación. Suponga un lago comunal con peces muy apetecidos como alimento, que no tiene definidos derechos de propiedad; no existen barreras a la entrada de manera que cualquier agente con un barco puede pescar allí. La estrategia de cada agente será pescar el máximo posible, con la finalidad de maximizar sus ganancias. Pero, dado que todos siguen la misma estrategia, en conjunto terminan por pescar más allá de la tasa de reposición del recurso (banco de peces), por lo cual la pesca se reducirá cada vez más, mermando las ganancias y eliminando la posibilidad de pescar una cantidad suficiente incluso para cubrir los costos, agotando el recurso para su uso productivo.

(2001), en juegos reiterativos de este tipo a menudo se genera un “efecto escalada”, el cual termina por reducir e incluso eliminar por completo las ganancias de los agentes individuales.

Considérese la situación de un duopolio de largo plazo asumiendo que las empresas A y B venden productos muy similares (bienes casi perfectamente sustitutos). Las empresas saben que pueden lograr mayores beneficios si deciden invertir en publicidad, posicionando mejor el producto ante los consumidores y así aumentar la demanda por su producto. La estrategia de hacer o no hacer publicidad la observa la empresa A desde la siguiente perspectiva: si hace publicidad y la empresa B no la hace obtiene ganancias de 750 y la empresa B cero. Si hace publicidad y la empresa B también la hace, cada una obtiene 250; si no hace publicidad pero la empresa B si la hace, A obtiene cero y B 750 y si no hace publicidad y la empresa B tampoco, cada una obtiene 500. La tabla con la matriz de pagos es la siguiente:

		Empresa A	
		Hace publicidad	No hace publicidad
Empresa B	Hace publicidad	250 , 250	0 , 750
	No hace publicidad	750 , 0	500 , 500

En negrita se indica las ganancias para la empresa A de acuerdo a la estrategia que elige. Se aprecia que la estrategia dominante para la empresa A es hacer publicidad, siendo la misma estrategia elegida, con la misma lógica, por la empresa B. El cuadro superior izquierdo refleja un equilibrio de Nash. Si la empresa A decidiera no hacer publicidad podría encontrarse en la

situación de perder sus beneficios frente a la hipotética decisión de la empresa B de hacer publicidad. Sin embargo, el mejor resultado en beneficios para ambas sería no hacer publicidad.

Decidida la estrategia, y dado que la competencia es reiterada, ambas empresas se enfrascan en una “guerra publicitaria” donde ninguna de las dos logra tener más clientes de los que ya tiene, al mismo tiempo que aumentan sus costos de producción (por el incremento de sus costos indirectos). No solo no se incrementan los beneficios para ninguna de las dos empresas sino que incluso éstos pueden mermar ante el aumento de los costos.

En juegos con negociaciones donde las interacciones son cotidianas o reiterativas, la estrategia de corto plazo de no cooperar, no supone los mejores resultados a largo plazo, donde la estrategia de cooperar puede rendir mayores beneficios. En este escenario, una guerra publicitaria como la mencionada, o una “guerra de precios” (las dos empresas tienen por estrategia bajar sus precios reiterativamente), o un conflicto por el control de algún recurso (un insumo, una zona) entre dos firmas rivales, termina socavando las ganancias potenciales que podrían obtenerse del intercambio en el mercado. Se puede generar el mencionado efecto escalada, conllevando a la pérdida de parte o la totalidad de esas ganancias.⁹

En cierto modo esta situación se plantea en el episodio de *Los Simpsons* comentado. Según entiende Homero, la estrategia de eliminar la competencia

⁹ El juego “Destrucción Mutuamente Asegurada” (MAD) muestra este efecto escalada, con acciones y reacciones que se seguirían ante una hipotética guerra nuclear. Dado dos países A y B, rivales políticamente, con un arsenal de bombas nucleares, la estrategia del país B de lanzar una bomba nuclear al territorio de A, tendría el efecto de que A lanzaría inmediatamente una bomba nuclear al territorio de B; este país respondería con una nueva andanada de bombas nucleares al territorio de A, que serían contestada con una andanada de bombas nucleares de A hacia B. No obstante, como los efectos de las bombas nucleares no delimitan entre “territorios” propios y ajenos, la destrucción de la humanidad entera sería lo que verdaderamente estaría en riesgo.

de Marge supone quedarse con todo el mercado de bocadillos y por ende con todas las ganancias potenciales del mercado. Para lograr esto contrata a la mafia italiana. En una situación no repetitiva, digamos si los bocadillos los ofrecieran ambas empresas en un evento especial (por una sola vez) la estrategia no cooperativa de Homero funcionaría de maravilla. Pero, en un mercado donde acciones y reacciones son repetitivas, la lógica indica que la empresa rival, propiedad de las amigas de Marge, asumiría una estrategia similar, lo cual hacen contratando a la yakuza. El efecto escalada derivado termina por destruir la iniciativa emprendedora de Marge y también la de su rival, la empresa de sus amigas.

Este resultado desastroso tanto para los intereses económicos de Marge como para los intereses económicos de sus amigas, lleva a preguntarse ¿por qué si en la estrategia de largo plazo en situaciones reiterativas de negocios o de otro tipo, la cooperación da mejores resultados que la no cooperación, muchas situaciones terminan con el peor resultado posible?

Una aproximación ingeniosa a esta contradicción la aportó el científico social Robert Axelrod, al idear una suerte de competencia entre programas computacionales propuestos por investigadores, considerando la estrategia más adecuada para el dilema del prisionero reiterativo. Lo que Axelrod esperaba indagar es si la cooperación es teóricamente factible dentro de situaciones en el que todos los agentes se guían según sus propios intereses.

Como lo describe Mérö (2001), el programa ganador de esta competencia, propuesto por Anatol Rapoport, incluía solo dos reglas: a) cooperar en la primera vuelta; b) después, hacer lo que hacía el oponente en la vuelta anterior. Rapoport llamó a su programa "*tit for tat*" o lo que traducido al español significa "ojo por ojo".

Para Axelrod, el programa ganador y los demás programas que puntuaron bien tenían dos características comunes. Primero, tenían la característica de la “amabilidad”, es decir, el agente no es el primero en traicionar. Esto no quiere decir que uno de los agentes del programa no traicionaba, sino que nunca era el primero en hacerlo. El segundo rasgo era el del “perdón”; si el agente traicionaba una vez y luego callaba, el oponente lo perdonaba y éste también volvía a callar. La implicación más importante de los resultados de las investigaciones de Axelrod es que es posible la cooperación incluso en un entorno donde las estrategias de los agentes sean puramente egoístas.

El juego de competencia empresarial “Marge *versus* sus amigas” no necesariamente es un juego de tipo suma cero, es decir, un juego donde lo ganado por un jugador siempre es al costo de lo perdido por el otro jugador. Hay ganancias potenciales que se pueden extraer si ambos jugadores deciden cooperar, pero también hay potenciales pérdidas de ingresos resultado de decidir no cooperar.

Marge y sus amigas pudieron ponerse de acuerdo para seguir una estrategia cooperativa, formando un duopolio colusivo, permitiéndoles distribuirse el mercado por zonas o acordando unos niveles de producción máximos. A pesar de las ventajas que parece tener para los agentes competidores la estrategia de la cooperación frente a la no cooperación en situaciones reiterativas, no es fácil establecerla ni de antemano ni en el transcurso de las acciones.

En varios episodios se pueden observar situaciones tipo dilema del prisionero reiterativo, tanto con estrategias no cooperativas, así como estrategias cooperativas. En el primer caso, la relación de Homero con su vecino Ned Flanders es una relación en donde Homero casi siempre es no

cooperativo, busca su propio interés sacando ventaja del bueno de Flanders, aunque éste siempre se muestra cooperativo y no practica nunca una estrategia del “ojo por ojo” ante los abusos de Homero.¹⁰

En el episodio “El mal vecino” (Temporada 7, N° 13, 1996) se muda a la vecindad de la familia Simpson el ex presidente George Bush (padre) y este juego es distinto del todo. El ilustre vecino, ante la estrategia no cooperativa de Bart y Homero de molestarlo reiterativamente, reacciona con la estrategia del “ojo por ojo” generando un efecto escalada de conflictos personales entre ellos, saldados solo cuando Bush decide mudarse de Springfield.

Por otro lado, la relación de Homero con sus cuñadas (Patty y Selma) siempre es de no cooperación de una parte y de la otra. Al revés de la primera regla estipulada por Rapoport, pareciera haber comenzado con un no cooperar y ya luego tanto Homero como sus cuñadas practican reiteradamente el “ojo por ojo”. A pesar de ello, en el episodio del derrumbe de las acciones de las calabazas ya comentado (Homero contra Patty y Selma), en una escena sus cuñadas son pilladas por su jefa fumando en el trabajo y esta falta grave les va a acarrear no ser ascendidas. Homero está viendo la situación y termina asumiendo ante la jefa de sus cuñadas que era él quien fumaba, salvándolas de no ser promovidas. Reaccionan con un “ojo por ojo” cooperativo, conculcando una deuda que Homero tenía con ellas.

En resumen, algunos comportamientos como agentes económicos y sociales de los personajes de *Los Simpsons*, pueden ser abordados bajo una

¹⁰ El comportamiento siempre cooperativo de Flanders probablemente se debe a que, por sus firmes creencias religiosas, basa su conducta en “reglas de oro” o principios derivados de la ética que le provee su religión. Funcionan para él como un sucedáneo del imperativo categórico formulado por Kant: “obra solo de manera tal como si tu propia conducta fuese a convertirse en ley universal”. Por lo demás, está claro que Homero no se comporta siguiendo máximas derivadas de sus creencias religiosas o basadas en principios morales, probablemente tampoco tenga idea de quién era Kant.

perspectiva de análisis que considere los resultados arrojados por modelos como la teoría de juegos, aflorando la complejidad derivada de las interacciones de cualquier tipo entre dos o más agentes.

Los dilemas entre decisiones que involucran maximización de utilidades o de ganancias individuales frente a decisiones que involucran utilidades o ganancias colectivas (dos o más agentes), surgen recurrentemente. También se originan dilemas de las decisiones que involucran ventajas de la no cooperación en el corto plazo versus decisiones que suponen ventajas de la cooperación en el largo plazo.

El hecho de que estas conductas suponen un proceso reiterativo, permite intentar describir los procesos mediante el cual se forman las decisiones cooperativas y las decisiones no cooperativas de largo plazo entre individuos, empresas, organizaciones y grupos sociales en constante interacción. Los resultados pueden ser inestables, de acuerdo al comportamiento cambiante de los agentes, en casos como la competencia en un duopolio o la lucha entre sindicatos y patronos, por mencionar dos escenarios para el conflicto o la cooperación en el ámbito de la economía. No obstante, la teoría de juegos ayuda a discernir al menos, valga la redundancia, qué es lo que está en juego.

3. Regulaciones y entorno económico



Figura 3. La fábrica de Bart

En el episodio “El enemigo de Homero” (Temporada 8, N° 23, 1997) Bart acompaña a Marge a hacer una diligencia en una oficina gubernamental y por casualidad presencia una subasta de la que ninguno de los asistentes hace puja alguna. Bart se atreve a participar ofreciendo un dólar y, como nadie más ofrece dinero, le es adjudicada una fábrica en quiebra, medio derruida. Al tomar posesión de su propiedad (Figura 3), se dedica a jugar de “empresario”, contratando a su amigo Milhouse de vigilante. Un buen día la fábrica, por sí sola, se derrumba completamente y termina la aventura empresarial de Bart.

La posibilidad de que Bart adquiriera una fábrica medio derruida por un dólar, supone el funcionamiento de un delicado sistema legislativo e institucional que incentiva y garantiza la tenencia de propiedades y activos de índole muy variable, desde derechos de autor hasta instrumentos financieros complejos. También se trata de un sistema que regula de una manera relativamente flexible y simplificada el tratamiento de situaciones económicas como las quiebras empresariales.

De esta situación surgen consideraciones relevantes acerca del rol que cumplen los derechos de propiedad y las regulaciones como incentivos (o desincentivos) para que los agentes decidan realizar negocios e inversiones. Además, se puede analizar el efecto que los derechos de propiedad y las regulaciones tienen como determinantes del desarrollo económico.

Con respecto a los derechos de propiedad, desde una perspectiva histórica, North y Thomas (1976) han enfatizado que la definición legal e institucional de los derechos de propiedad fue la base fundamental para el comienzo del crecimiento económico sostenido en el mundo occidental. La organización económica asentada en unos derechos de propiedad bien establecidos e instituciones formales e informales que los respaldan, supone un esquema eficiente, fomentador de los incentivos requeridos para que los agentes económicos canalicen sus esfuerzos hacia actividades productivas.¹¹

Un ejemplo relevante del impacto positivo que tiene la definición de los derechos de propiedad lo constituye China. Como lo destacan Smith y Halward-Driemeier (2005), esta nación inició un proceso de tímidas reformas, implementando un sistema rudimentario de derechos de propiedad a comienzos de los años ochenta. Pero este pequeño cambio significó la generación de los incentivos que elevaron significativamente las inversiones domésticas y foráneas. El aumento de la tasa de inversiones es uno de los

¹¹ La ausencia o indefinición de derechos de propiedad puede generar el efecto contrario, tal y como lo refleja la relación entre derechos de propiedad e inversión extranjera establecida por Rodríguez (2006) para la economía venezolana de la segunda mitad del siglo XIX. Según Rodríguez, en esa época la inseguridad jurídica relativa a los derechos de propiedad se convirtió en el principal obstáculo para realizar inversiones, especialmente por parte de las compañías ferroviarias extranjeras. A diferencia del incipiente desarrollo ferroviario de otros países latinoamericanos para la misma época, como Brasil, México, Argentina y Chile, el muy tardío inicio de la red ferroviaria en Venezuela y en dimensiones limitadas le restó potencial de crecimiento económico al país durante esas décadas.

determinantes del acelerado crecimiento económico experimentado por la nación asiática en las últimas tres décadas.

Por su parte, De Soto (1987, 2000) ha puesto en evidencia, especialmente en el contexto de las economías latinoamericanas, los obstáculos para el crecimiento económico derivados de la ausencia y la indefinición de los derechos de propiedad sobre los activos. A diferencia de los países desarrollados, en la mayoría de las naciones latinoamericanas existen importantes vacíos legales e institucionales para la sistematización de los derechos de propiedad. Este fenómeno resulta aún más intrigante en la medida que los países latinoamericanos adoptaron los sistemas legales del mundo occidental para elaborar sus propios códigos. Pero la promulgación de leyes no necesariamente es un reflejo del contexto institucional existente en la nación que las establece y no siempre se complementan con la evolución real de su sistema económico.

La ausencia de registros que avalen la propiedad sobre activos impide que éstos cumplan su función de servir como colaterales de préstamos, frenando la actividad emprendedora, pues no se cuenta con financiamiento oportuno y de bajo costo. La alta proporción de actividades económicas informales existente en numerosos países latinoamericanos está vinculada, en algún grado, a esta falla en la conversión de activos en capital.

El marco institucional que define el alcance y la garantía de los derechos de propiedad de una sociedad, también es la base para establecer las diferentes regulaciones a los mercados y, en general, a la actividad

económica.¹² En este sentido, las regulaciones son una política pública formulada y puesta en práctica para cumplir diversos objetivos.

Un primer objetivo de las regulaciones está dirigido a corregir las “fallas del mercado”. Por fallas del mercado se entiende los resultados de las interacciones de los agentes en los mercados que son considerados ineficientes desde el punto de vista económico, o injustos, si el punto de vista adoptado es político o social. Se presentan fallas de mercado en al menos tres situaciones características.

Primero, en el desempeño de los monopolios y oligopolios colusivos. En este tipo de estructuras de mercado las empresas pueden buscar maximizar sus ganancias restringiendo la producción y elevando los precios, derivando en una disminución del potencial de bienestar social que se pudiera alcanzar con una asignación y empleo de los recursos más eficiente, tal y como se comentó en el tema anterior.

Segundo, cuando se generan externalidades negativas. Por externalidades negativas se entienden los efectos colaterales de acciones económicas, como la producción de una empresa generadora de desechos contaminantes, cuyos costos sociales no son contabilizados en la estructura de costos privada. De allí que las decisiones de producción de la empresa subvaloren el costo real de su actividad y produzcan a un nivel superior del óptimo social. Esta falla del mercado se analizará con cierta amplitud en el tema siguiente.

¹² A los efectos de esta discusión es válido definir las instituciones en el sentido de North (1993), como las normas, leyes, contratos, regulaciones formales e informales que se internalizan en las interacciones sociales, especialmente en el ámbito económico. El marco institucional es un reflejo de la forma como se estructura la interacción y limita las elecciones que se ofrecen a los agentes, sea este marco institucional autoimpuesto o derivado de una autoridad pública que lo diseña y administra.

Tercero, cuando en los mercados existe asimetría de la información. Esta asimetría supone que en una transacción económica uno de los agentes posee más información que la otra, o la información en el mercado es incompleta. En ambos casos, los resultados pueden ser ineficientes porque surgen problemas denominados de “selección adversa” y de “riesgo moral”.¹³

La selección adversa refiere a casos donde la asimetría de la información existente entre los agentes, por ejemplo un vendedor y un comprador, un asegurador y un asegurado, un empleador y un empleado, derivan en la selección de malos productos, de los asegurados con mayores riesgos de enfermarse que el promedio o de los empleados menos productivos. El riesgo moral, relacionado con el anterior, se genera en los mercados donde uno de los agentes, teniendo la información de que un bien de su propiedad está asegurado, o, en el caso de un trabajador, su empleo está protegido contra despidos, disminuyen los incentivos para ser eficientes en el uso de los bienes asegurados o en el desempeño en el empleo respectivamente.

En los contratos de seguros se puede imaginar una situación donde los asegurados forman dos grupos. Hay un grupo de fumadores y otro de no fumadores. Si el asegurador no tiene información que le permita distinguir los individuos de cada grupo, estimará una prima de seguro guiándose por una tasa de mortalidad promedio para el rango de edad de ambos grupos, cuando en realidad debe ser diferente (más alta para el grupo de fumadores). Los no

¹³ Las ineficiencias económicas derivadas de las fallas del mercado se alejan del óptimo social, porque, en teoría, hay una situación de empleo y asignación de los recursos que es inmejorable socialmente y las fallas del mercado impiden lograrla. Esta situación inmejorable se acerca al llamado “óptimo paretiano” en honor al científico social italiano Wilfredo Pareto, quien en la segunda mitad del siglo XIX formuló el concepto, definiéndolo como una situación donde, dados unos recursos y su asignación, no es posible mejorar el bienestar de un agente sin empeorar el bienestar de otro.

fumadores, con menor probabilidad de enfermarse o morir que los fumadores, estarán renuentes a contratar el seguro, mientras que los fumadores estarán más dispuestos a contratarlo por la razón contraria, siendo “subsidiados” hasta cierto punto por los no fumadores (selección adversa). Por su parte, los fumadores tendrán un menor incentivo a cuidar de su salud o a dejar el cigarrillo en la medida que los gastos derivados de una eventual enfermedad están cubiertos parcial o totalmente por el seguro (riesgo moral).

El centro del episodio “El enemigo de Homero” presenta situaciones tanto de selección adversa así como de riesgo moral. El Sr. Burns, impresionado por los logros educativos y los sacrificios de un individuo, Frank Grimes, narrados en la TV, lo contrata como vicepresidente ejecutivo de la planta, pero luego desiste y en su lugar selecciona a un valiente perro para el puesto, igualmente salido de una historia de la TV. Grimes es asignado al sector 7-G, para trabajar junto con Homero, Lenny y Carl, dándose rápidamente cuenta de la desidia en el trabajo de sus tres compañeros, especialmente de Homero. El problema de selección adversa se revela en el hecho de que Grimes, un trabajador productivo y calificado, gana el mismo salario que sus compañeros mucho menos productivos y sin sus calificaciones profesionales.

Grimes se enemista con Homero no solo porque se da cuenta que no está preparado para su trabajo, sino también porque observa su negligencia, especialmente en cuanto a la seguridad laboral. He aquí un problema de riesgo moral, revelado en el hecho de que la negligencia de Homero no parece comportarle ningún riesgo de ser despedido o de sufrir una merma de su salario. Buscando comprobarle a su jefe la conducta negligente de Homero en su trabajo, Grimes simula laborar igual que él, sin tomar medidas de seguridad, y el resultado es que termina electrocutado.

El segundo rol que cumplen las regulaciones es intentar corregir los desequilibrios derivados de una distribución de recursos considerada socialmente inaceptable. Las regulaciones de precios de bienes y servicios o del precio de los factores productivos como la tasa de interés o los salarios, a menudo tienen como objetivo fundamental una función redistributiva, anclada en principios (no necesariamente económicos) de justicia y equidad.

El gobierno en sus diferentes dimensiones crea y gestiona tanto los ámbitos (sectores, mercados) de regulación, así como los organismos competentes encargados de formular, evaluar y monitorear las regulaciones *ad hoc*. Asimismo, crea por vía legislativa y ejecutiva los decretos, leyes, reglamentos, normas que le dan soporte institucional a las regulaciones. Sobre este particular, Sifontes (2003) menciona que existe un debate abierto sobre si los entes regulatorios deben estar adscritos a alguna organización pública centralizada o deben ser instituciones autónomas con suficiente independencia de acción y de gestión. Se ha evidenciado que los entes regulatorios con suficiente independencia de acción y autonomía en las decisiones, suelen tener mayor efectividad que los organismos centralizados.

Sin embargo, el factor fundamental detrás del cumplimiento y efectividad de una política regulatoria es su diseño y la capacidad institucional para hacerla cumplir y reformarla si es necesario. Por esta razón, la utilidad de las regulaciones económicas depende de la calidad institucional de los entes gubernamentales que las formulan e instrumentan.

La práctica de diseñar e implementar regulaciones se acerca a un delicado mecanismo de pesos y contrapesos que, a pesar de perseguir la búsqueda de mejorar el bienestar social, no debe dañar o distorsionar los incentivos de los agentes en relación con las actividades productivas. Esto es así porque a las

fallas del mercado identificadas pueden agregarse “fallas del Estado”. En este caso, se da la posibilidad de que una determinada política regulatoria termine acarreando mayores costos sociales que el beneficio social pretendido.

En estos términos, como lo sostiene Obuchi (2003), la regulación puede fallar por la ausencia de incentivos de los agentes gubernamentales para ser eficientes. También porque la aplicación de una regulación puede generar efectos colaterales no previstos al momento de diseñar la regulación. Este mismo problema se puede presentar por “inconsistencia dinámica”, es decir, la regulación se diseña e implementa con un objetivo de corto plazo, pero genera costos sociales no intencionados en el largo plazo. Adicionalmente, una regulación puede quedar completamente desvirtuada si el ente regulador es “capturado” por las empresas que debe regular, pues en este caso dichas empresas influirán en medidas regulatorias alineadas con sus propios intereses, en detrimento de intereses más amplios.

A propósito de los efectos colaterales de las políticas regulatorias, Hall (2005) analiza en el episodio llamado “Los años que vivimos” (Temporada 2, Nº 12, 1991), las diferentes posturas de Homero y Marge siendo jóvenes, al participar en un debate estudiantil referido a la política de regulación del máximo de velocidad permitido en las carreteras de Estados Unidos. A Homero le parece ridículo que el límite de velocidad se fije en 55 millas por hora, porque, según él, concediendo que se salvarán unas pocas vidas, millones de personas llegarán tarde a sus actividades. Lo paradójico es que, en este caso, Homero visualiza correctamente la posible existencia de consecuencias no deseadas de la acción intencionada de la regulación.

Por otra parte, diferentes estudios teóricos y empíricos dan cuenta del impacto de las regulaciones en la actividad económica, especialmente en los

incentivos y desincentivos que generan para hacer negocios y realizar inversiones. Analizando este impacto para un grupo de países industrializados y en desarrollo, Guasch y Hahn (1997) argumentan que el análisis económico, especialmente el análisis costo-beneficio, puede jugar un rol importante en la determinación de cuáles regulaciones benefician el entorno económico de un país determinado y cuáles lo perjudican.

Estos autores constatan que se produjeron importantes beneficios en los países en desarrollo reformadores de sus marcos regulatorios en los años noventa, especialmente flexibilizando o, en otros términos, desregulando las actividades económicas de un gran número de sectores productivos como transporte, energía, telecomunicaciones y banca y finanzas. De la misma manera, advierten que las regulaciones orientadas a establecer controles de precios y restricciones a la entrada de empresas a los mercados tienden a generar pérdida de competitividad, a limitar el crecimiento económico y a causar pérdida de bienestar social.

Por su parte, Loayza, Oviedo y Servén (2005), utilizando datos de panel de un gran número de países desarrollados y en desarrollo, argumentan que las regulaciones muy rígidas, particularmente en los mercados de productos y de los factores como el trabajo, tienden a reducir el crecimiento, al mismo tiempo que inciden en elevar el nivel de actividades informales. En un estudio más reciente de los mismos autores, se encontró evidencia empírica para varios países de la OCDE y de América Latina referida a que en las naciones con mayores restricciones regulatorias en el mercado de productos, laboral y en cuanto a impuestos, las tasas de retorno de las empresas son relativamente más bajas que las respectivas para las firmas localizadas en países donde las regulaciones no son tan restrictivas (Loayza, Oviedo y Servén, 2010).

Complementando el punto en discusión, Murphy, Shleifer y Vishny (1993) han analizado que las naciones con un alto nivel de discrecionalidad de las regulaciones exacerban la búsqueda de rentas públicas, lo cual afecta su crecimiento económico. La búsqueda de rentas se produce sobre todo en países con entornos regulatorios e institucionales débiles, porque es relativamente más fácil que el ente regulador se convierta en rehén de los intereses particulares de los políticos o de los burócratas. También suele ocurrir el riesgo opuesto, ya mencionado, de que el ente regulador sea capturado por los intereses privados, generando una situación donde el poder de las empresas determina las reglas del juego en su propio beneficio.

En este orden de ideas, se debe señalar también un estudio comparativo del Banco Mundial, denominado *Doing Business Project*, mediante el cual se viene evaluando y monitoreando desde principios de la década pasada, el marco regulatorio para las inversiones y negocios en un gran número de países, destacando las reformas que en materia de regulación económica viene implementando un grupo de naciones en desarrollo para mejorar su clima de negocios y de inversiones. Entre estas reformas destacan la reducción de los trámites y del tiempo de tramitación para el registro de nuevas empresas, para el registro y aprobación de las inversiones extranjeras y para la logística relacionada con las importaciones y las exportaciones.

Las regulaciones y trámites para hacer negocios tanto a nivel doméstico de los países y regiones de países, así como también respecto al comercio y la inversión internacional que son analizados en este estudio se agrupan en las siguientes categorías: a) apertura de un negocio, b) manejo de licencias, c) contratación de trabajadores; d) registro de propiedades; e) obtención de crédito; f) protección de los inversores; f) pago de impuestos; g) comercio

transfronterizo, h) cumplimiento de contratos; i) cierre de una empresa (véase Banco Mundial, 2010).¹⁴

En la categoría relacionada con el cierre y la liquidación de empresas, la misma identifica los principales puntos débiles de las legislaciones en los asuntos de quiebra y los más importantes obstáculos en cuanto a los procedimientos administrativos requeridos para resolver la quiebra. Se utilizan tres indicadores de evaluación: a) la tasa de recuperación: mide cuántos centavos por dólar recuperan los solicitantes (acreedores, agencias tributarias, empleados) de una empresa insolvente; b) tiempo promedio de cierre de una empresa (con base a los procedimientos) y c) costo promedio de los procedimientos (como un porcentaje del valor de los bienes de la empresa).

Haciendo una comparativa simple, mientras que en Japón los solicitantes recuperan 92,7 centavos de dólar de la empresa quebrada, el procedimiento supone un tiempo promedio de 0,6 años y el costo de los procedimientos representa 4% del valor de los bienes de la empresa, en España los resultados para estos indicadores son 76,3 centavos de dólar, 1 año y 11% del valor de los bienes de la empresa respectivamente. Aunque España no tiene la eficiencia de Japón en este ámbito de negocios, es una nación que resuelve relativamente bien los problemas de quiebra si se le compara con Guatemala. En la nación centroamericana los valores para los indicadores respectivos son

¹⁴ En el informe del año 2010: *Doing Business 2011. Making a Difference for Entrepreneurs*, se han evaluado 183 naciones. En el ranking global, entre los países con mayores facilidades para hacer negocios se ubicaron en los primeros lugares: Singapur, Hong Kong (China), Nueva Zelanda, Reino Unido y Estados Unidos. México (35), Perú (36), Colombia (39) y Chile (43) son los países latinoamericanos mejor posicionados, mientras que Bolivia (149), Surinam (161), Haití (162) y Venezuela (172) son los peor posicionados en la región. Donde existen mayores dificultades para hacer negocios es en los países africanos sub-saharianos como Guinea, Chad, Burundi y la República Centroafricana. Al respecto véase Banco Mundial (2010).

de 27,5 centavos de dólar, 3 años y 15% del valor de los bienes de la empresa (Banco Mundial, 2010).

Estas marcadas diferencias se deben en parte al diferente tratamiento legal que reciben las quiebras empresariales en los países desarrollados con respecto a las naciones en desarrollo. La existencia de diferentes sistemas jurídicos ha derivado en que las negociaciones implicadas en una quiebra empresarial y su resolución comporten resultados disímiles en ambos grupos de países. En general, la normativa jurídica de las naciones desarrolladas tiende a favorecer a los acreedores por sobre los deudores en la resolución de conflictos derivados de quiebras empresariales y otras situaciones donde se encuentren en juego derechos de propiedad sobre activos.

Como consecuencia de ello, en los países desarrollados un gran número de empresas se declara en quiebra cada año; por el contrario, en las naciones en desarrollo tal situación no se presenta con la misma frecuencia. Pero, como se analiza en un estudio del Banco Mundial (2004), esta diferencia no se debe a que en las naciones en desarrollo las empresas no quiebran, sino a que no apelan a la legislación vigente y a las instituciones normativas previstas para el tratamiento de estas materias, particularmente por la ineffectividad e ineficiencia tradicionalmente asociada con estos mecanismos legales. Normalmente los procedimientos suelen ser muy engorrosos y encubiertos en un velo de corrupción, no garantizan un resultado equitativo para deudores y acreedores y afectan especialmente a las pequeñas y medianas empresas.

En la práctica, Coco (2000) observa que la importancia otorgada a las garantías y a la protección de los derechos de los acreedores genera un mejor entorno para la valoración de proyectos de inversión y el riesgo asociado, en la medida que se eliminan asimetrías de información propias de los mercados de

crédito. Por el contrario, la ausencia de garantías y la debilidad en la protección al acreedor, producen un mayor racionamiento del crédito, pues en este caso las garantías y los derechos de los acreedores no cumplen la función de transmitir información acerca de los prestatarios, aumentando así el nivel de riesgo. Un efecto colateral de la falta o falla de estas regulaciones es que la obtención de créditos se vuelve muy restrictiva, al elevarse significativamente los costos del capital, eliminando así la posibilidad de financiamiento para algunos proyectos que en otro escenario menos incierto resultarían financieramente rentables.

En el contexto de América Latina, Araujo y Funchal (2005) establecieron que la región latinoamericana no tiene procedimientos de quiebra eficiente, especialmente en cuanto a los derechos de protección de los acreedores, lo cual tiene la consecuencia de limitar y encarecer la oferta de créditos. No obstante, los mismos autores manifiestan que en un grupo de países latinoamericanos, como Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México y Perú, se han realizado reformas en las leyes que rigen sus sistemas de quiebra de empresas, mejorando los procedimientos de reorganización, agilizando los procesos de quiebra y reduciendo sus costos. Estas reformas han sido corroboradas más recientemente en los estudios *Doing Business*, especialmente para los casos de Colombia y Perú (véase Banco Mundial, 2009 y 2010).

Los argumentos anteriores no deben ser vistos como un alegato a favor de que los países en desarrollo opten por instrumentar las regulaciones de las naciones desarrolladas sin tener en cuenta la particularidad de sus normativas e instituciones. Tampoco significan una preferencia hacia la desregulación de los mercados. En realidad, una mala desregulación puede ser tan dañina

como una deficiente regulación, pues termina relajando el funcionamiento de los mercados hasta un punto que surgen problemas como los de selección adversa y de riesgo moral, lo cual se hizo patente con la desregulación del sector financiero que produjo, en parte, la crisis financiera.

A propósito de esto, en varios episodios de *Los Simpsons* se ha hecho patente que no existe un adecuado control regulatorio sobre la planta de energía nuclear de Springfield. Por mencionar uno de ellos, en el episodio llamado “Homero va a la universidad” (Temporada 5, N° 3, 1993) los fiscales del ente regulador de la energía nuclear llegan de sorpresa a la planta y el Sr. Burns, además de intentar sobornarlos, los engaña en cuanto al cumplimiento de una regulación laboral referida a la exigencia de que el inspector de seguridad debe ser un titulado universitario, cuando en realidad en la planta nuclear este cargo lo ocupa Homero Simpson. Por la falta de fiscalización y control, las fallas en la seguridad de la planta nuclear se dejan ver por doquier, así como las externalidades negativas que genera.¹⁵

En síntesis, aunque Bart al comprar la fábrica se lo tomará como una travesura más, el hecho es que participó de un complejo mecanismo de derechos y regulaciones que permiten el funcionamiento de una economía de mercado. La esencia del sistema es otorgar derechos de propiedad bien definidos para su uso y usufructo a las personas que poseen activos, sean estos tangibles o intangibles y establecer las normativas regulatorias de las actividades económicas, evitando o al menos paliando los costos sociales que pueden generarse de estas actividades.

¹⁵ El asunto no pasaría de ser meramente anecdótico, pero una muestra del alcance y penetración que tiene la serie se deja ver en el hecho de que en Alemania, a raíz del accidente de la planta nuclear de Fukushima tras el terremoto de Japón, el canal de TV que los transmite decidió censurar los episodios donde se presentan fallas de seguridad y desastres en la planta nuclear de Springfield.

Las regulaciones operan sobre una amplia gama de aspectos relacionados con la normatividad de los negocios y las inversiones y tienden con el tiempo a tener un efecto retroalimentador favorable o desfavorable sobre las actividades económicas. Una normatividad sólida tiende a resolver las fallas del mercado, reconciliando los intereses de las empresas con intereses sociales de mayor envergadura. El reto que enfrentan los gobiernos es cómo crear un marco regulatorio que satisfaga estos objetivos sin socavar las oportunidades y los incentivos para que las empresas inviertan de manera productiva, creen empleos y expandan sus operaciones.

En la práctica, algunos países han sido exitosos en cuanto a generar mediante la seguridad jurídica y regulaciones eficientes un buen clima para los negocios y las inversiones. Por el contrario, otras naciones exhiben vacíos legales respecto a las garantías de los derechos de propiedad y un pobre marco regulatorio, lo cual se traduce en un relativamente mal clima de negocios y en escasa seguridad para las inversiones, restando potencial a su crecimiento económico de largo plazo.

4. Políticas públicas y eficiencia económica

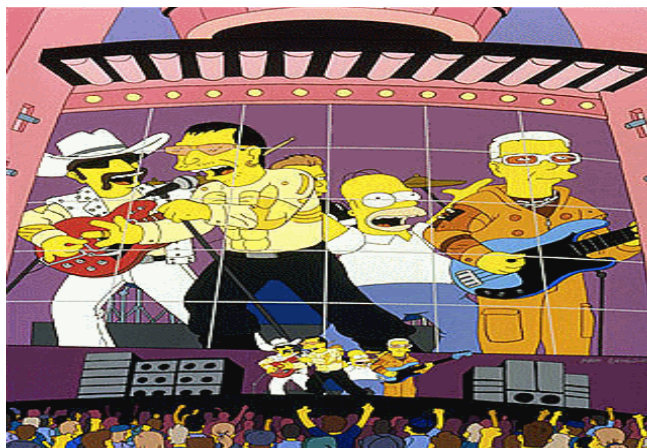


Figura 4. Homero promocionando su candidatura para gerente del servicio de basura (en un concierto de U2).

En el episodio “Basura de Titanes” Homero se lanza como candidato para administrar la empresa encargada del servicio de recolección de basura de Springfield. Su campaña electoral (Figura 4) se basa en prometer implementar una ampliación de la cobertura del servicio, consistente en que el retiro de la basura lo realizarán los empleados de la empresa desde el propio interior de los hogares, ahorrándoles las molestias a los ciudadanos. El candidato rival es el gerente de la compañía en funciones, que se limita a ofrecer un servicio tan eficiente como el que hasta ese momento se ha realizado bajo su dirección.

Pero la promesa electoral de Homero puede más como incentivo y efectivamente lo eligen para el cargo. Homero cumple su promesa, y al principio las cosas funcionan como lo previsto, al incorporarse más camiones recolectores y empleados para atender el servicio adicional. El efecto de esta política es el gasto en un mes del presupuesto anual asignado a la empresa,

con lo cual el servicio colapsa, la ciudad termina convertida en una inmundicia y debe incluso ser mudada de lugar.

Este episodio permite hacer una breve descripción de algunas características relevantes de la evaluación social de las políticas públicas y sus consecuencias. Una metodología útil para abordar esta evaluación ha resultado ser el llamado análisis costo-beneficio. Este análisis ofrece una evaluación del posible impacto social, medido en términos de bienestar económico, que tendrá la implementación de una determinada política pública, llámese ésta plan, programa o proyecto.

El resultado de la evaluación bajo este análisis, puede ser expresado como una “tasa social de retorno” que refleja el rendimiento social obtenido de cada unidad monetaria invertida. Esta tasa permite comparar la rentabilidad social de diferentes proyectos, por lo cual sirve de criterio técnico para la asignación óptima de recursos públicos. La particularidad del análisis costo-beneficio es incorporar costos y beneficios que no tienen valoración de mercado, es decir no hay un precio definido para éstos. La tarea es entonces utilizar metodologías pertinentes que permitan hacer esta valorización.

Los costos y beneficios sin valoración de mercado lo son porque ningún agente privado se apropia, al menos no completamente, de ellos. Son el resultado de las llamadas externalidades económicas, que son los efectos colaterales de las actividades de producción y de consumo cuyos costos y beneficios privados son diferentes a sus costos y beneficios sociales.

Las externalidades económicas pueden ser positivas, si derivan en beneficios sociales, o negativas, si se traducen en costos sociales. Las externalidades positivas se derraman socialmente en múltiples acciones públicas y privadas. Por ejemplo, la I+D+I realizada por una empresa a

menudo genera importantes beneficios privados para la firma, pero, al mismo tiempo, la apropiación privada no es completa en la medida que otra firma, organización o agente puede utilizar parte de la I+D+I que se hace pública, o por la que paga derechos de uso, generando nuevos conocimientos o innovaciones, derivando en nuevos productos y servicios. Es el llamado *spillover effect*, o “efecto derramamiento” que tiene el desarrollo tecnológico.

Las externalidades negativas se pueden ejemplificar a partir de la contaminación ambiental de la planta de energía nuclear de Springfield. Los costos sociales de esta contaminación no se corresponden con el costo privado y tiene efectos colaterales dañinos sobre la sociedad. El episodio más representativo de estas externalidades negativas quizás sea “Dos coches en cada garaje y tres ojos en cada pez” (Temporada 2, N° 4, 1990).

En este episodio, los desechos tóxicos de la planta nuclear vertidos al lago de Springfield lo contaminan, provocando la aparición de un pez mutante de tres ojos (*Blinky*). El Sr. Burns hace alusión al pez como si se tratara de un producto mejorado de la evolución y no de un costo social derivado del funcionamiento de la planta nuclear. Que se trata de una externalidad negativa queda claro cuando el Sr. Burns va a comer a casa de la familia Simpson y le sirven este pescado contaminado y él lo rechaza abruptamente.

Otro tipo de externalidades negativas son provocadas por ciertas prácticas de negocios aplicadas por el Sr. Burns. A propósito de ello, Luccasen y Thomas (2010), con base en el episodio “¿Quién mató al Sr. Burns?” analizan las externalidades negativas provocadas por su acción de desviar la reserva de petróleo encontrada en la escuela pública de Springfield. La desviación y el bombeo de este petróleo hacia su propia compañía, a pesar que se realiza subterráneamente, desestabiliza el terreno cercano, haciendo colapsar la casa

de retiro de Springfield, donde vive el padre de Homero, Abraham (el abuelo) Simpson, y a la taberna de Moe, la cual debe clausurarse. Los autores presentan una alternativa acerca de cómo se podría asumir una negociación entre las partes involucradas que incorpore los costos de la externalidad.

En cierta forma, la situación original para que Homero decida competir por la gerencia del departamento de basura de Springfield fue una externalidad negativa. En principio, Homero tiene un conflicto con los trabajadores recolectores de basura y en el departamento deciden penalizarlo no recogiendo la basura de la familia Simpson. Esta situación causa la acumulación de una gran cantidad de desperdicios en el patio trasero de su hogar. Hasta aquí, el costo privado de tener la inmundicia dentro de su casa la internaliza la familia Simpson, pero es evidente que los perjuicios de las emanaciones de los olores y la multiplicación de las alimañas termina externalizándose, originando costos a terceros. Finalmente, una carta de disculpa de Marge hace que el departamento de basura vuelva a recoger los desperdicios de la familia Simpson, desapareciendo la externalidad negativa.

El hecho de que determinadas empresas generen externalidades positivas traducidas en beneficios sociales es, según el criterio de algunos economistas, una justificación para que éstas reciban subsidios, de manera que se puedan ampliar dichos beneficios. Por el contrario, la situación de las compañías que incurren en externalidades negativas, derivando en costos sociales, debería propiciar su regulación efectiva y el establecimiento de impuestos específicos con relación a su capacidad de producción. En todo caso, el análisis debe realizarse con base a los beneficios y costos de las externalidades, y no con relación a los costos totales de los bienes mismos, si se quiere lograr la eficiencia y evitar posibles distorsiones adicionales (Nicholson, 2001).

Para hacer un análisis costo-beneficio de la política implementada por Homero, debemos suponer que el departamento de basura es una empresa (pública o privada) que cobra una tarifa a cada hogar por sus servicios. La cuestión a considerar es el resultado, en términos de costo-beneficio, tanto para la empresa, así como para los hogares de Springfield de la medida tomada. En principio, se genera un beneficio para cada una de los hogares y un costo para la empresa. Algún miembro del hogar se levantaba muy temprano en la mañana a sacar la basura a la calle; el hecho de que ya no lo haga es un beneficio que valora en función de que ahora dormirá un poco más o podrá realizar una actividad alternativa con el tiempo ahorrado. Dado que la medida genera un costo adicional a la estructura de costos de la empresa, en la evaluación se debe agregar este costo.

Aunque resultaría relativamente sencillo estimar el costo adicional relacionado con la ampliación de la cobertura del servicio, expresado en el incremento de trabajadores y equipos de recolección incorporados, no sucede lo mismo con los beneficios. Esto se debe a que no todos los hogares tendrán la misma función de bienestar, es decir, no valoran de la misma forma el tiempo que ahorrarían de no sacar la basura, aún haciendo el supuesto simplificador de que los hogares tienen niveles de ingreso muy similares. Si la distribución del ingreso es desigual y se asume en aras de la comprensión que el costo adicional para cada familia por el servicio de amplia cobertura es de 5 dólares mensuales, probablemente las familias “ricas” no tendrán problemas en asumir el costo adicional, pero las familias “pobres” podrían preferir seguir

sacando la basura y ahorrar los 5 dólares para darles un uso alternativo en otro bien o servicio que valoran más.¹⁶

Hasta aquí, se ha prescindido de un argumento que puede modificar este análisis y guarda relación con el hecho de que se puede identificar al servicio de basura como un bien público. Los bienes públicos son aquellos bienes y servicios con dos características que los diferencian del resto de los bienes y servicios transados en los mercados: son bienes no rivales y son bienes no excluyentes. La no rivalidad se refiere a que el consumo del bien o servicio por parte de un usuario no impide que otro usuario disfrute simultáneamente del mismo bien. La no exclusión supone la imposibilidad práctica de que cualquier agente quede privado de usar el bien o servicio una vez provisto, a pesar de que no pague (o no esté dispuesto a pagar) por el mismo.

El ejemplo más representativo de un bien público es la defensa nacional. Es un bien público porque es un bien no rival, pues dar protección a un individuo no impide dejar de proteger simultáneamente a otro individuo dentro del territorio protegido. También es un bien público porque es un bien no excluyente, pues es imposible dejar de proteger (excluir de la protección) a una persona que se encuentre dentro del territorio protegido.

La condición de bien no excluyente de un bien público implica que no hay incentivos (económicos) para que una persona pague por éste, pues no se

¹⁶ Si la medida se aplica y la distribución del ingreso es desigual, el costo adicional de 5 dólares al mes tendría obviamente más incidencia en el presupuesto de una familia cuyo ingreso sea de 1.000 dólares mensuales que en una familia cuyo ingreso sea de 5.000 dólares mensuales. La razón se debe a que la utilidad marginal del ingreso, es decir, la utilidad que cada familia le otorga a un dólar adicional de renta es diferente para las familias con diferentes niveles de ingreso.

puede impedir que lo consuma una vez que ha sido provisto. Por ello, la mayor parte de los bienes y servicios públicos son provistos por el gobierno o por agentes privados que son financiados por el gobierno para que lo provean a bajo costo (subsidiado). Esta es la razón de por qué los bienes públicos son financiados mediante impuestos, son una contraprestación social a la acción de los agentes privados de pagar impuestos.

Que los agentes puedan disfrutar de los bienes públicos sin haberlos pagado genera un problema conocido como el problema del *free-rider* o del “pasajero gratis”. Es un problema en la medida que puede originar una provisión de bienes públicos por debajo de su nivel óptimo o incluso la desaparición del mismo. Esto ocurre así porque las decisiones de cuáles bienes públicos proveer y en qué cantidad se proveen a menudo es una decisión política, aunque se base en un análisis técnico como el análisis costo-beneficio. De manera que si los bienes públicos provistos no representan o no están alineados con las preferencias sociales, los agentes individuales tienen incentivos para comportarse como *free-riders*.

Siendo que el departamento de basura de Springfield provee un bien público, el error de Homero como gerente estuvo precisamente en no entender que se generaría un problema generalizado de *free-riders*. Ante el ofrecimiento de completa cobertura del servicio (sacar la basura del interior de los hogares) sin necesidad de pagarlo, la mayor parte de los ciudadanos respaldaron a Homero, puesto que no podían ser excluidos de ese servicio. Incluso si a Homero se le hubiera ocurrido que las familias dieran una contribución voluntaria para sostener el servicio adicional, probablemente la conducta de un gran número de agentes sería no pagar un servicio del cual seguirían siendo beneficiarios.

En varios episodios de *Los Simpsons*, los personajes exhiben conductas de *free-riders*. Luccasen y Thomas (2010) analizan tal comportamiento de Homero en una escena del episodio “El sustituto de Lisa” (Temporada 2, N° 19, 1991). Homero accede a acompañar a Lisa, junto con su maestro sustituto, el Sr. Bergstrom, al Museo de Historia Natural de Springfield. Previamente, el maestro había señalado en clase que el Museo está a punto de cerrar por falta de visitantes. El Museo es un servicio público al que se puede acceder gratis o dando una pequeña contribución voluntaria de 4,50 dólares. Homero se comporta como un *free-rider*, ironizando ante la posibilidad de pagar la entrada pudiendo hacerlo completamente gratis, y animando al maestro Bergstrom a ingresar de gratis, que sí está dispuesto a dar la contribución.¹⁷

Por otra parte, en el fracaso de la política de ampliación de la cobertura del servicio de recolección de basura planificado por Homero, llama la atención que su implementación anuló una política previa eficiente. Esta situación revela que en términos de políticas públicas, especialmente los programas sociales, planificar una cobertura completa, sea la distribución de un bien o la provisión de un servicio, enfrenta el costo social de oportunidad o *trade-off* de sacrificar unos recursos, al asignarlos a la cobertura completa, que pudieron ser asignados a otros programas o proyectos con mayor rentabilidad social.

Según la apreciación de Covarrubias (2000), en Venezuela algunas políticas de amplia cobertura revelan una consistente ineficiencia en la asignación de los recursos. Al respecto, ha existido durante décadas y sigue

¹⁷ Al margen de lo que se está discutiendo, se trata, a mi manera de ver, de uno de los episodios más hermosos de la serie. Lisa queda deslumbrada desde el primer momento con la cultura, la bonhomía y la probidad de su nuevo maestro, lo cual la lleva a comparar este modelo masculino con el modelo de padre que tiene. Obviamente, Homero queda muy mal parado con esta comparación y Lisa lo cuestiona y lo enfrenta abiertamente; frustrada por la marcha del maestro Bergstrom a otra escuela. Sin embargo, Homero tiene la capacidad de entender, con todas sus limitaciones, la frustración de Lisa y la consuela, logrando reivindicarse ante los ojos de su hija.

existiendo en el presente una amplia cobertura para la educación pública universitaria, siendo prácticamente nulo el costo para un estudiante de este sistema, independientemente de su nivel de ingreso. Pero la gran cantidad de recursos asignados al sector ha sido en desmedro de invertirlos en el sistema educativo primario y secundario, aunque la tasa social de retorno de éstas es comprobablemente mayor que la respectiva de la educación universitaria.

En los programas de amplia cobertura o de cobertura total del bien público provisto, no sólo surge el inconveniente del agente *free-rider*, sino también el problema de focalización de los beneficiarios. Identificar correctamente a los beneficiarios e incluso a los posibles “perdedores” de una determinada política pública, es una tarea que en algunos casos puede ser muy compleja.

Esta complejidad se debe a que la política pública tiene el doble objetivo de lograr la asignación óptima de los recursos públicos y elevar el nivel de bienestar social. Si la política no se diseña o se diseña de manera incorrecta en cuanto a la focalización de los beneficiarios y en cuanto a, si la política lo amerita, la focalización de los agentes que soportarán algún tipo de costo, con el objeto de compensarlos, quedará mermada la eficacia de la política y no se alcanzará uno de los objetivos o ninguno de los dos.

La focalización cuando se otorga algún tipo de subsidio para la adquisición de un bien, para el uso de algún servicio, o incluso para la producción, ayuda a evitar que sus beneficiarios sean grupos a los que por su nivel de ingresos o por sus capacidades no les correspondería disfrutar de dicho subsidio. No obstante, dada la dificultad de focalizar a los beneficiarios, los subsidios entrañan el peligro de convertirse en políticas ineficientes.

Sobre este particular, Sala-i-Martin (2002) ha señalado que los subsidios otorgados por la Unión Europea (UE) a los productores agrícolas no sólo son

un freno a las exportaciones de alimentos provenientes de los países africanos más pobres, sino que a menudo favorecen mucho más a los grandes productores y terratenientes de regiones como Andalucía que a los pequeños granjeros. Otro ejemplo de esta distorsión en la asignación de subsidios se observa en Venezuela, donde su aplicación en el precio de la gasolina ha beneficiado especialmente a la población de altos y medianos ingresos, pues éstos son los poseedores de la mayoría de los automóviles; un subsidio muy distorsionador, pues el país no cuenta con una infraestructura de transporte público relativamente eficiente.

En los países en desarrollo, particularmente los latinoamericanos, se han ensayado un tipo de programas sociales con subsidio focalizado que han tenido relativo éxito en efectividad y eficiencia. Se trata de los llamados programas con transferencias monetarias condicionadas, como el Progreso, implementado en México, o el *Bolsa Familia* en Brasil. En todos los casos son programas gubernamentales que condicionan la entrega de dinero a si se cumplen ciertos requisitos.

Un programa típico de transferencias monetarias condicionadas funciona así: en la medida que las familias pobres envíen a sus hijos a la escuela o los llevan regularmente a los centros ambulatorios, reciben del gobierno un ingreso que puede llegar a ser el equivalente a un salario mínimo mensual. El beneficio monetario parece generar un incentivo mucho más fuerte que si el compromiso se hiciera con el reparto de alimentos u otra clase de bienes, al mismo tiempo que se reducen los costos del programa al no necesitar un aparato burocrático grande ni incurrir en mayores costos de transacción. Por lo demás, este tipo de programas tiende a generar un ventajoso mecanismo de autoselección, focalizando aún más sus posibles beneficiarios.

En algunos programas de transferencias monetarias se ha evaluado la condición de género del receptor para determinar cómo se asigna la transferencia al interior de los hogares. Sobre este particular, Duflo (2003) investigó la forma como las personas de la tercera edad de la población negra surafricana, distribuían en su hogar estos recursos. De acuerdo a las estimaciones, encontró un impacto favorable en la nutrición de las niñas menores de cinco años viviendo en un hogar con una abuela receptora de esta pensión, aunque pocos efectos en los niños. En el caso de los abuelos receptores de pensiones en la misma situación, no se encontró ningún impacto favorable ni en las niñas ni en los niños. El estudio sugiere que la eficiencia del programa público de transferencias puede depender, en alguna medida, del género del receptor.

La focalización de la política pública hacia los grupos que realmente la requieren es un paso importante en la dirección de garantizar un mayor retorno social de dicha política, pero es sólo una condición necesaria, no es suficiente. Adicionalmente la política debe asegurar la activación de los mecanismos y dispositivos promotores de la participación de los beneficiarios y de los grupos de interés tanto en su diseño como en su puesta en práctica.

Sobre este enfoque, desde hace alrededor de dos décadas existe una abundante literatura y estudios de caso, algunos de ellos reseñados en Banco Mundial (1997), que dan cuenta de experiencias donde la participación y la acción colectiva consensuada entre los beneficiarios y los funcionarios públicos involucrados en la realización de programas y proyectos sociales, mejoró la tasa de retorno social y de sostenibilidad de esas actividades.

Lo que revela este tipo de cooperación entre el beneficiador sea público o privado y los beneficiarios de un proyecto o programa, es que su éxito relativo

pasa no solo por la focalización de beneficiarios, sino también por incorporarlos en el diseño, evaluación y monitoreo del proyecto o programa que los beneficiará. Cuando se desdeña este mecanismo del diseño y de la implementación de políticas, a menudo se distorsiona el objetivo buscado y se tiene una política elaborada “del lado de la oferta”, bajo la perspectiva unidimensional del ente proponente de la política.

Con relación a lo anterior, una investigación de Covarrubias y Velásquez (2011) sobre las políticas de financiamiento públicas y privadas para el subsector de la pequeña y mediana empresa (PYME) conformada por los laboratorios clínicos de la ciudad de Barquisimeto, Venezuela, reveló políticas diseñadas exclusivamente del lado de la oferta. La percepción general de un alto porcentaje de los gerentes y propietarios de los laboratorios clínicos encuestados es que las políticas de financiamiento para las PYME, especialmente los planes de financiamiento de los bancos e instituciones financieras del gobierno, no se adaptan ni mínimamente a las necesidades y requerimientos de financiamiento del subsector.¹⁸

Por otra parte, la dificultad que entraña la resolución de problemas públicos y sociales, algunos perentorios, puede estar en parte vinculada a una visión que apela a la definición de un resultado moralmente deseable más que al planteamiento de un resultado técnicamente factible. Esta visión de los problemas sociales supone definir una resolución que a menudo supera las capacidades y recursos requeridos para ponerle remedio.

¹⁸ En realidad, alrededor de un 80% de los gerentes y propietarios de los laboratorios clínicos encuestados manifestaron desconocer las políticas de financiamiento de los entes públicos. Es decir, los programas de financiamiento gubernamentales no solo se elaboran al margen de las demandas de sus potenciales beneficiarios, sino que incluso la información sobre los alcances de dichos programas no les llega de ninguna forma.

Sobre esta cuestión, Weick (1984) ha sugerido que el cambio a una escala más pequeña del problema puede cambiar la calidad de los recursos que le son asignados y, por esta vía, reorientarlo hacia una estrategia donde lo que se necesita para causar un primer impacto positivo son pequeños logros. Dado que esta estrategia frecuentemente mejora el diagnóstico, protege los avances logrados y fomenta la innovación, termina generando una retroalimentación positiva que incrementa la efectividad de las políticas.

Considerando estas dificultades y con un enfoque más microeconómico que macroeconómico, se ha desarrollado durante poco más de una década un área de investigación de los problemas sociales, especialmente los vinculados con la pobreza, que se apoya en el “trabajo de campo” e involucra la recolección de datos *in situ*, entrevistas y, de forma especial, una novedosa manera de evaluar las políticas realizando pruebas experimentales aleatorias, similares a las utilizadas en medicina y en los laboratorios farmacéuticos.

Una de las líderes en esta área de investigación, señala que una de las ventajas de las pruebas aleatorias para evaluar políticas radica en que los experimentos son diseñados para responder a problemas prácticos específicos, en contextos específicos: cómo ayudar a los agricultores a ahorrar más o cómo convencer a los padres de la necesidad de inmunizar a sus hijos. Otra ventaja es examinar las teorías que predicen qué puede funcionar y qué no en una política a la luz de sus resultados prácticos (véase Duflo, 2006).

Además, esta investigadora subraya que este tipo de evaluación también supone una revisión de la pertinencia de las teorías convencionales en la explicación de la forma como se comportan los agentes (especialmente los pobres) y sugiere la ampliación del marco teórico hacia enfoques menos

convencionales para tener una visión más comprensiva del comportamiento real de dichos agentes.¹⁹

Recapitulando, la política de amplia cobertura de recolección de basura implementada por la empresa pública a cargo de Homero Simpson, permitió repasar algunos de los tópicos relacionados con la evaluación y el impacto de las políticas públicas. Entre los temas tratados destacan el análisis de la valoración de costos y beneficios sociales, el problema de las externalidades negativas, el problema de los *free-riders* de los bienes públicos y la ineficiencia económica de las políticas de amplia cobertura, en donde una parte de los beneficiarios podrían estar dispuestos a pagar por su provisión, pero en la práctica no pagan.

Por otra parte, se discutió acerca de que la asignación de recursos públicos, si aspira a ser eficiente, comporta evaluar rutinariamente quién se está beneficiando, quiénes están participando y tomar en cuenta la posible existencia de usos alternativos para dichos recursos, pues la inversión social es susceptible de ser evaluada en términos de cuál o cuáles proyectos tienen una mayor tasa de rentabilidad social. Además, se mencionó que actualmente existen un conjunto de enfoques de evaluación de políticas públicas, como los experimentos de campo aleatorios, especialmente en el área de lucha contra la pobreza, que suponen una ampliación de las capacidades técnicas en la evaluación de las políticas.

¹⁹ Los economistas Esther Duflo, Abhijit Banerjee y Sendhil Mullainathan fundaron el Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab (J-PAL) para fomentar e impulsar la evaluación de políticas de combate contra la pobreza realizando pruebas experimentales aleatorias. Su objetivo es lograr respuestas transparentes y científicamente sólidas con respecto al verdadero impacto de las políticas de alivio a la pobreza, cómo se pueden mejorar y generar respaldo de largo plazo para esas políticas.

II. La Globalización

1. Organizaciones, multinacionales, subcontratación

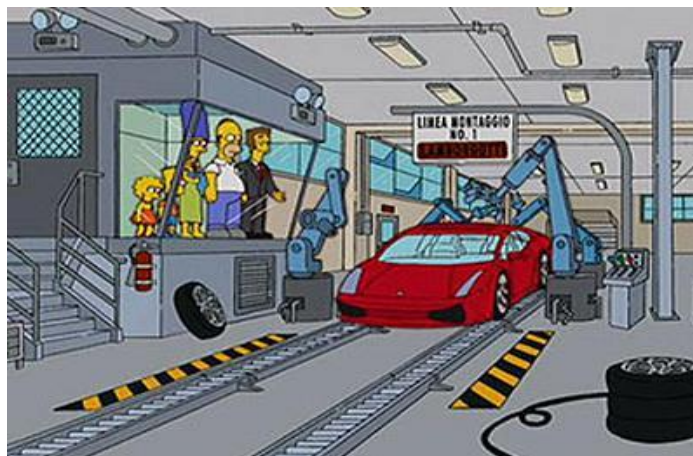


Figura 5. La familia Simpson visita una fábrica de automóviles robotizada

En el episodio “Sólo se muda dos veces” (Temporada 8, N° 2, 1996) Homero es contratado por la empresa Globex Corporation para trabajar en un proyecto de energía nuclear. La familia Simpson se muda de Springfield a su nuevo hogar donde está la sede de la compañía. El jefe de Homero, Hank Scorpio, es un empresario bastante informal que en realidad es un terrorista fabricante de armas atómicas, aunque en todo momento se muestra motivador y dispuesto a apoyar a sus trabajadores. Homero se siente muy a gusto en su trabajo en la nueva empresa, ignorando cuál es el verdadero objetivo del proyecto en el que trabaja.

En el episodio “Bob el Italiano” (Temporada 17, N° 8, 2005) la familia Simpson viaja a Italia a buscar un automóvil para el Sr. Burns. Es un auto con un diseño innovador semejante a los Lamborghini y Ferrari y ha sido

construido en una fábrica altamente automatizada (Figura 5). La familia Simpson pasea unos días por Italia y en una escena en Pisa, Homero exclama asombrado que había visto fotos de eso, pero no se lo podía creer hasta no experimentarlo. Su incredulidad no es porque está viendo la famosa torre inclinada de Pisa, sino porque está en un McDonald's (justo en frente de la torre) donde está permitido consumir vino.

En el episodio “Adiós a la India” (Temporada 17, N° 17, 2006) el Sr. Burns decide cerrar la planta nuclear de Springfield y mudarla a Bangalore, bajo la modalidad de subcontratación. Selecciona a Homero Simpson para que se encargue de la compañía; un primo de Apu que se ocupa de un *call center* lo orienta a su llegada. En la nueva planta, Homero se gana la confianza de los trabajadores y comienzan a “adorarlo” como un Dios cuando les reconoce derechos y privilegios laborales que no disfrutaban, equivalentes a los de sus colegas norteamericanos.²⁰

Lo primero que vale la pena destacar de estos tres episodios mencionados, es que retratan en alguna medida las características principales de las organizaciones modernas. Estas propiedades son afines sobre todo al desempeño de las empresas multinacionales de alcance global, aunque algunas de estas características también están presentes en pequeñas y medianas empresas de entornos locales que funcionan en red.

Estas características son *grosso modo* las siguientes: a) tienden a ser organizaciones “aplanadas” con un relativamente alto nivel de autonomía de

²⁰ En este episodio se hace una alegoría a la película “*Apocalypse Now*” (e indirectamente a la novela “El corazón de las Tinieblas” de Joseph Conrad, que inspiró en parte el film). Intercalar algunas escenas de films famosos dentro de los episodios es una característica de esta serie.

los trabajadores en la toma de decisiones; b) la mayoría de sus trabajadores son “analistas simbólicos” o trabajadores del conocimiento, importando más la calidad que la cantidad del capital humano; c) son empresas flexibles que desarrollan estrategias para adaptarse a los cambios del entorno; d) la producción y distribución se basa en una estructura reticular, en una red de integración vertical y horizontal de insumos y productos; e) los procesos de producción están automatizados en al menos alguna fase; f) se apoyan en las TIC; g) hacen uso de la subcontratación para fases del proceso de producción que no son críticas, descentralizando las actividades; h) la innovación y el mercadeo cumple un lugar preponderante en su modelo de negocios.

Las singularidades señaladas para el desempeño de las firmas globales adquieren mayor importancia en la medida que la enorme complejidad implicada en las actividades de producción, distribución y mercadeo de productos y servicios, obliga a diseñar planes y estrategias que permitan reducir de manera sostenida los costos de producción, especialmente los involucrados en la gestión de inventarios, los costos de transacción y los costos de información, a objeto de mantener la competitividad.

Para sostener la competitividad y responder rápidamente a los cambios del entorno, se requiere de trabajadores altamente calificados con habilidades individuales funcionando de manera combinada. Esto es así porque los procesos de producción flexible y en red exigen una suerte de “apareamiento de talentos”, es decir, trabajadores con niveles de calificación muy similares, evitando o al menos minimizando así la posibilidad de disfunciones de alguna de las partes del proceso de producción lo cual puede convertirse en una amenaza para la producción eficiente del todo.

Las organizaciones planas y el apareamiento de talentos tienen un prototipo, según el teórico de las organizaciones Peter Drucker, en el funcionamiento de una orquesta sinfónica. En una sinfónica cada ejecutante es un especialista que subordina su especialidad a la tarea común de producir una pieza musical en armonía con los demás. Para lograr este objetivo, los especialistas tienen que ser pares, asociados, y la posición de cada uno se determina por su contribución a la tarea común, lo cual hace que tiendan a igualarse más allá de sus capacidades individuales (Drucker, 1994).

Las organizaciones aplanadas, como Globex, en el episodio “Sólo se muda dos veces”, son un modelo de negocio orientado a resolver problemas en tiempo real y a tener un alto nivel de flexibilidad para responder a la dinámica impuesta por los cambios del entorno económico. Para lograrlo, además del alto grado de autonomía de los trabajadores, la estructura de incentivos para éstos frecuentemente se respalda en factores motivacionales no necesariamente monetarios. Guarderías en la empresa para los hijos de los empleados, ambiente de trabajo agradable y anti-fatigante y flexibilización de las jerarquías, son representativos de estos factores motivacionales, reflejados en ambientes de trabajo de firmas globales como Google.

En el episodio, como lo documenta Hall (2005), se puede observar el papel que cumple la estructura de incentivos en los procesos de producción de las organizaciones aplanadas. Hall lo analiza a través de la conducta de Homero, quien diseña una estructura de incentivos de muy bajo costo para motivar a los trabajadores basada en ofrecerles rosquillas y la posibilidad de más rosquillas en el futuro. Aunque el incentivo parece un poco fuera de lugar, lo cierto es que su jefe le informa que su técnica motivacional permitió aumentar en 2% la productividad de la compañía.

Autonomía e incentivos son característicos de las organizaciones modernas porque, según Drucker (1994), en la era “post-capitalista” lo más relevante para una organización es la manera como gestione el cambio. Las firmas deben aprender a abandonar prácticas y estrategias relacionadas con productos, procesos y mercados que han quedado obsoletos o que ya no resultan ventajosos. De allí que se necesite de flexibilidad y de autonomía en la toma de decisiones para poder no sólo adaptarse a los cambios, sino también para “crear” y propiciar los cambios. Esto conlleva a procesos de reingeniería que involucran el auto-mejoramiento organizado y continuo y hace énfasis en la innovación como objetivo estratégico y sistemático.

Otra característica de las organizaciones modernas es la de operar con un alto nivel de integración vertical y horizontal, en redes. Un modelo de este tipo son las empresas de un sector económico que forman una compleja retícula de proveedores de insumos y servicios funcionando estrechamente con las actividades de alguna gran empresa productora. En el plano de la economía de redes empresariales, el modelo *kan-ban* japonés es una representación de las mismas. Desarrollado desde finales de los años cuarenta, el modelo *kan-ban* fue propiciado por la empresa fabricante de automóviles Toyota y posteriormente adoptado por una gran cantidad de industrias del país asiático.

El “toyotismo” fue capaz de desarrollarse porque existían, según Castells (1999), dos mecanismos específicos a disposición de la Toyota: su control sobre la mano de obra y su control sobre una ingente red de proveedores, formados por pequeñas y medianas empresas, que eran externos a la firma, aunque internos a los conglomerados industriales típicos de la economía japonesa, los *keiretsu*.

Otro tipo de modelo de cooperación empresarial, orientado hacia la integración horizontal, lo representa las redes o *clusters* como los conformados por los “distritos industriales” del norte italiano. Formados por empresas pequeñas y medianas especializadas, muy productivas y flexibles, no se organizan alrededor de una firma líder sino más bien apelan a un alto nivel de cooperación, dirigido a lograr economías externas mediante un esfuerzo común de promoción, intercambio de información, estandarización de la calidad del recurso humano empleado y una misma orientación de satisfacción al cliente, adaptando los productos y servicios a sus requerimientos específicos.

También los parques tecnológicos, siendo *Silicon Valley* su máximo referente, constituyen una expresión de un grupo de empresas, en este caso desarrolladoras de bienes y servicios de tecnologías de punta, operando en red. Para Vázquez Barquero (2005: 65), la reducción de los periodos de innovación, el aumento de los costos de I+D+I, la necesidad de integración de diferentes aplicaciones y la aparición constante de nuevas oportunidades tecnológicas, estimula la cooperación técnica entre estas empresas. Se debe agregar que esta es la razón por la cual este tipo de empresas, sea desarrolladoras de *software*, firmas de internet, compañías de biotecnología, tiende a localizarse en el mismo lugar para aprovechar las ventajas derivadas de las economías de aglomeración.²¹

²¹ Las ventajas que resultan de las economías de aglomeración a menudo son el referente de las fuentes de las ventajas competitivas de una ubicación, descritas, entre otros, por Porter (1999) y que se han popularizado como el “diamante de la competitividad de Porter”. Estas fuentes de ventaja competitiva son: a) el entorno para la estrategia y la rivalidad de las empresas; b) las condiciones de la demanda; c) la existencia de sectores complementarios y auxiliares; d) las condiciones de los factores (recursos, infraestructura, calidad, especialización).

Generalmente, los *clusters* de alta tecnología, por la importancia que tiene en su proceso productivo contar con capital humano altamente capacitado e innovador, están vinculados a los centros de investigación y generadores de conocimiento como son, entre otros, las universidades. El desarrollo de *Silicon Valley* ha estado asociado a la investigación generada sobre todo en la universidad de Stanford y las firmas localizadas en la Ruta 128 tienen una relación similar con el Massachusetts Institute of Technology (MIT).

Esta asociación se repite en muchos países y regiones de esos países, desarrollados y en desarrollo, donde exista un *cluster* de empresas de base tecnológica consolidado o incipiente y donde organizaciones privadas y públicas apuestan fuertemente por la inversión en ciencia y tecnología. En países emergentes como Brasil y la India, la ciudad de Campinas y el *Bangalore Software Complex* respectivamente, representan expresiones localizadas de esta tendencia.

Especialmente en las naciones en desarrollo, pero no exclusivamente, los *clusters* empresariales a menudo se vinculan, al menos en sus inicios, a estrategias de política pública diseñadas para impulsar el desarrollo de un territorio, por lo cual el tejido productivo termina siendo una expresión de las sinergias que en el ámbito del desarrollo territorial o local se establecen entre el sector privado (empresas) y el sector público (organismos de financiamiento, universidades, centros de I+D+I).

Esta apreciación es corroborada por Vázquez Barquero (2005: 54), para quien, en la actualidad, las empresas más competitivas tienen mayores oportunidades de éxito en aquellos lugares que cuentan con una buena infraestructura tecnológica, los recursos humanos están relativamente bien cualificados, existen facilidades financieras, se ha consolidado una red de

empresas de alta tecnología y existe un entorno institucional y cultural propicio para la asunción de riesgos y la introducción de innovaciones.

La empresa que entrega el automóvil del Sr. Burns a la familia Simpson en el episodio “Bob el italiano”, puede ser vista como un referente de las propiedades mencionadas. Es una empresa flexible (una vez demandado por el Sr. Burns, el automóvil se fabrica en tiempo real), está altamente automatizada (como muestra la figura 5, la fábrica es casi enteramente manejada por robots), lo cual involucra además tener operarios altamente calificados y seguramente está integrada vertical y horizontalmente con otras firmas del sector (se ubica en la región de la Toscana, en el norte de Italia).

Es un hecho que las organizaciones actuales y del futuro sean empresariales, militares o de cualquier otro tipo dependerán cada vez más de las tecnologías de punta, especialmente de las TIC y, para el caso de las firmas y el estamento militar, del desempeño de robots cumpliendo múltiples tareas. Esta es una apreciación que se deja colar en el episodio “La guerra secreta de Lisa Simpson” (Temporada 8, Nº 25, 1997). En el mismo, Bart y Lisa terminan satisfactoriamente su curso escolar en una academia militar y el director de la academia pronuncia un discurso de despedida para los graduados. Concluye su discurso señalando que las guerras del futuro se librarán en el espacio y la mayor parte de la lucha la llevarán a cabo robots, de manera que la verdadera tarea para los cadetes es formarse para construir y mantener esos robots.

La realidad es que las potencias militares del planeta han avanzado en el desarrollo de robots bélicos y, como lo destaca Giménez (2008), más allá de los dilemas éticos planteados por esta cuestión, la frontera tecnológica en este campo se encuentra en la posibilidad de fabricar verdaderos “soldados robots”

con un alto nivel de autonomía en la toma de decisiones gracias a su inteligencia artificial. La posibilidad de guerras robóticas, al menos en algunas facetas de la guerra, ya existe y se desarrolla con base a una estrategia militar no convencional. La nueva estrategia se apoya en un enfoque descentralizado en el mando y en la organización, en red, de forma similar a la organización y funcionamiento de las redes empresariales.

La preponderancia de las empresas multinacionales ha sido consustancial y se ha desarrollado en paralelo a la emergencia de estas propiedades de las firmas modernas. Esto es así porque, como lo sostienen entre otros Castells y Hall (1994), las multinacionales siguen constituyendo los centros nerviosos estratégicos de la economía, así como uno de los actores más innovadores de la misma. El modelo de red sigue extendiéndose en virtud de una lógica que asocia el rendimiento esperado de las inversiones de estas firmas a su capacidad de lograr una estrecha interconexión entre los diferentes factores de la producción, la utilización de las TIC y la ampliación de los mercados.

La diferencia con las redes formadas por pequeñas y medianas empresas localizadas es que en el caso de las multinacionales, como bien lo destaca Porter (1999: 203), la mundialización les permite aprovisionarse de capital, bienes y tecnología en cualquier lugar del mundo y ubicar sus actividades en el lugar que les resulte más económico. Por lo demás, la producción de las multinacionales y la inversión extranjera directa (IED) requerida para apalancar financieramente sus actividades globales, a menudo van de la mano y se complementan. Otro dato no menos relevante del desempeño de estas firmas lo constituye el hecho de que alrededor de un tercio del comercio mundial consiste en intercambios asociados a empresas multinacionales.

La capacidad financiera de estas empresas les permite invertir en I+D+I, un aspecto álgido para sostener la competitividad, o participar con mayor facilidad de los resultados logrados en ciencia y tecnología por parte de universidades y centros de investigación. Valga de ejemplo señalar que la división de biología de Toyota está fabricando piezas de automóvil a partir de plásticos cultivados en plantas. La innovación que caracteriza el desempeño de una gran cantidad de multinacionales, al igual que para el caso de los *clusters*, también se apoya en parte en la estrategia de incorporar la investigación básica y aplicada proveniente de universidades y de otros centros de investigación.

El fenómeno de las multinacionales ya no es un ámbito exclusivo de naciones ricas, pues algunas firmas de países emergentes también han logrado un alcance global, trabajando en red con una gran cantidad de firmas de sus sectores productivos. Según algunas estimaciones, como lo reseña Van Agtmael (2007), alrededor de 10% de las mayores sociedades globales provienen de mercados emergentes y muchas de ellas son incluso más rentables que sus similares de las naciones desarrolladas. Algunas tienen presupuestos de I+D+I mayores a los de sus pares estadounidenses. Más de 25 multinacionales de mercados emergentes son líderes en sus respectivas industrias, entre ellas algunas de las de mayor dinamismo a nivel mundial.²²

Este autor también destaca que algunas de estas compañías se ubican en sectores productivos tradicionales, como el gigante mexicano de la industria

²² Algunas empresas españolas, hoy en día globales, tuvieron como inicio de su expansión la IED realizada en América Latina en la década de los noventa, aprovechando el *boom* de las privatizaciones, logrando una importante participación en los mercados de las telecomunicaciones (Telefónica), banca y finanzas (BBVA y Santander), seguros y, en menor medida, hidrocarburos (Repsol). Por su parte, según la revista América Economía (2011), en el ranking 2011 de las empresas latinoamericanas más globalizadas se encuentran: Grupo JBS (alimentos), ODEBRECHT (construcción), PRETROPAS (energía) de Brasil; CEMEX (cemento), TELMEX (telecomunicaciones), de México; TENARIS (siderurgia), IMPSA (energía) de Argentina; LAN (aerolíneas) de Chile.

del cemento CEMEX, o la empresa de gas rusa Gazprom, aunque el grueso de ellas pertenece a los sectores de mediana y alta tecnología como electrónica de consumo, tecnología multimedia e inalámbrica y farmacéutica. Algunas han surgido a partir de ser subcontratistas de otras compañías multinacionales más conocidas de su sector productivo; otras, como la firma fabricante de aviones brasileña Embraer, se sirve en su cadena de suministro de partes y componentes provenientes de empresas de países ricos.

La competitividad y expansión adquirida por varias empresas multinacionales de América Latina la destaca en un reciente informe la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal, 2011), al corroborar un flujo de IED de estas firmas dirigida hacia otras regiones del exterior de alrededor de 43.000 millones de dólares en el 2010.

Una modalidad característica de los negocios globales lo constituye la práctica de la subcontratación. Numerosas firmas multinacionales recurren a esta práctica porque las mejoras de la productividad se han convertido en el baremo que mide la competitividad de estas empresas en el entorno mundial, por lo cual se vuelve apremiante la búsqueda de las estrategias que permitan reducir los costos. La subcontratación es un tipo de proceso productivo menos flexible porque en este caso la política de la multinacional no es la de fomentar la cooperación, sino la de asegurar los costos más bajos posibles para ciertos procesos de la producción que pueden realizarse *off shore*.

Por esta razón, las naciones con costos salariales bajos y legislaciones laborales permisivas se convierten en candidatos potenciales para migrar algunas actividades desde la sede matriz de la compañía hacia estos destinos, o incluso, en algunos raros casos, todas las operaciones de la firma. Frecuentemente, el *outsourcing* se concentra en actividades que no ponen en

riesgo la estrategia de innovación o el mercadeo de la multinacional. Los procesos involucrados en la subcontratación a menudo requieren de un recurso humano relativamente menos calificado que el encargado de los procesos críticos en la sede, como es el caso de las maquilas en Centroamérica, o de los *call center* en la India.

Las críticas a las prácticas subcontratistas de las empresas multinacionales se concentran en denunciar su papel expoliador de una mano de obra a menudo desprotegida, viviendo en naciones con gobiernos incapaces de dotar de educación de calidad y buena salud a su población, aunque necesitados de las inversiones de estas firmas para paliar de alguna forma los altos niveles de desempleo existentes. También se ha denunciado que las precarias condiciones laborales se extienden hasta la contratación de mano de obra infantil, siendo esta situación tanto la expresión de la debilidad en materia de regulación de los gobiernos que son receptores de estas inversiones, así como del uso del poder de mercado ejercido por la firma multinacional.²³

Aunque Krugman (1998) ha ironizado respecto a estas críticas, aduciendo que un mal trabajo con un mal salario siempre será mejor que ningún trabajo, lo cierto es que las denuncias de numerosas ONG sobre las prácticas laborales perjudiciales de las multinacionales en los países en desarrollo han presionado a firmas de renombre, como Nike, para que establezca estándares laborales socialmente responsables, con independencia de si existen o no en

²³ Algunas de las fases de producción de *Los Simpsons* se realizan bajo la modalidad de *outsourcing*. La maquetación y los dibujos de los personajes son elaborados por una compañía de animación de Corea del Sur. En un episodio del 2010, en la introducción, los propios realizadores de la serie satirizan esta subcontratación, mostrando trabajadores asiáticos, algunos de los cuales son niños, laborando en condiciones de semi-esclavitud, bajo vigilancia militar, en un ambiente deplorable y utilizando animales para el trabajo de elaborar los productos del *merchandising*.

el país de subcontratación regulaciones laborales que otorgan protección social a los trabajadores.

En el episodio “Adiós a la India” esta práctica socialmente responsable es lo que más o menos hace Homero con los trabajadores de la planta nuclear en la India. Ante la escuálida seguridad laboral que tienen, toma la decisión de nivelarlos con la que disfruta el mismo y los trabajadores de su país. Esta decisión unilateral de Homero es cuestionada por el Sr. Burns, pues visualiza el incremento de los costos laborales de estas medidas.

Por su parte, Soros (2002), ventilando algunas críticas contra las multinacionales, señala que la influencia ejercida por estas grandes firmas en los organismos multilaterales, con el objeto de resguardar sus derechos de propiedad intelectual y otros derechos relacionados con sus inversiones, no se corresponde con la activación de mecanismos similares para salvaguardar los derechos del trabajo, así como medidas protectoras ante los daños infligidos y que pueden infligir estas empresas en el medio ambiente.

Otro cuestionamiento relevante a las multinacionales tiene que ver con sus prácticas dominantes en cuanto a mercadeo y publicidad, siendo la obra de Klein (2001) un referente de estas críticas. La autora analiza el comportamiento de las multinacionales en su estrategia global de ampliar cada vez más sus mercados y llega a la conclusión de que ello ha sido posible porque han logrado fusionar la venta de sus productos y servicios con un modo y estilo de vida particular.

Esto supone que el producto no se consume o se use tanto por su funcionalidad y aplicaciones, sino por la imagen personal que transmite consumirlo o usarlo. Para lograr este objetivo, las multinacionales invierten cuantiosas cifras en publicidad, asegurando así el posicionamiento de sus

marcas en los gustos y deseos del consumidor, llegando hasta a invadir los espacios públicos para cumplir esta finalidad. Que sea la marca del producto y no su utilidad lo privilegiado por el consumidor en su compra, permite a las empresas fabricantes de los mismos aumentar sus ganancias, toda vez que pueden ampliar considerablemente la diferencia entre el precio de venta y su costo unitario de producción.

Este tipo de cuestionamientos se deja colar, a manera de parodia, en un episodio llamado “Mypods y dinamita” (Temporada 20, N° 7, 2008). La familia Simpson visita una tienda Apple (con el nombre ficticio de Mapple) y es evidente la influencia que ejerce sobre Lisa la imagen de la compañía y sus productos. Pero Lisa se va frustrando al darse cuenta que su disposición a pagar está lejos de los precios de los productos de la marca y no puede adquirirlos. El presidente de la multinacional, Steve Jobs (con otro nombre ficticio en el episodio), se prepara para dar un anuncio virtual a los asistentes a la tienda, siendo saboteado por Bart, pues sustituye su voz para burlarse del público, anunciándoles que el artículo que se llevan por 500 dólares en realidad le cuesta a la firma 8 dólares producirlo.

En otro orden de ideas, las diferentes dimensiones de la globalización aquí discutidas dan argumentos para debatir hasta dónde el proceso globalizador ha avanzado, si se trata de un proceso irreversible o si, por el contrario, en alguna de sus facetas relevantes puede ralentizarse o estar amenazado por sucesos que lo hagan replegarse de manera significativa.

Algunos estudiosos del fenómeno (Ohmae, 1990; Friedman, 2005) confirman en sus trabajos el avance, según ellos indetenible, de la globalización y de la interdependencia global. La existencia de un mundo “sin fronteras” conformado por una economía funcionando en un espacio mundial y

en tiempo real; o la constatación de un mundo cada vez más “plano” lo cual estaría nivelando el campo de juego de la competitividad global para todos sus actores, independientemente de su localización, serían algunos de los rasgos de un modelo de capitalismo que requiere, cada vez con mayor apremio, de esta integración plena de las actividades económicas.²⁴

No obstante, han surgido críticas a este tipo de visión excesivamente optimista de la globalización y de su alcance. Desde una perspectiva histórica, Frieden (2006) ha hecho notar que, como sucedía a principios del siglo XX, en la actualidad la globalización es contemplada como un estado natural de las cosas y se espera que sea un proceso permanente. En realidad, según este autor, las bases que sustentan el capitalismo global del presente no son muy diferentes a las existentes en 1900, por lo cual la posibilidad de disgregación es tan factible como las de aquella época.

Visto así, la globalización no es un hecho sino una opción tomada por los gobiernos nacionales, quienes deciden las políticas expansivas o restrictivas en cuanto a las barreras al comercio y a la inversión, los tipos de cambio y las finanzas y las políticas industriales. Estas decisiones nacionales están interconectadas en el contexto global, por lo cual dependen de la acción conjunta de los gobiernos nacionales, especialmente de los gobiernos más poderosos, que a su vez necesitan del respaldo político interno y del apoyo de los grupos económicos importantes. De manera que la determinación del

²⁴ Esta integración e interdependencia no solo alcanza a la economía legal, sino que también tiene su correlato en las esferas del comercio ilegal de drogas, armas, órganos humanos, falsificaciones (productos piratas) y el lavado de dinero. El comercio ilegal también se ha globalizado y extiende sus redes y conexiones en una buena parte del mundo. Según algunas estimaciones, este comercio puede representar actualmente cerca de 10% del comercio mundial y crece a ritmo vertiginoso. Los gobiernos de los países se ven muy limitados para tomar acciones efectivas individualmente contra estas actividades ilegales, ubicuas y globalizadas. Para una buena exposición del alcance y las consecuencias de las actividades económica ilícitas globales véase Naím (2006).

poder de expansión o de restricción de la globalización sigue siendo un asunto muy afectado por las decisiones sobre políticas nacionales, las cuales, en una situación dada, podrían cambiar radicalmente.

Por su parte, para Ghemawat (2007) la observación detallada de los fenómenos de interacción de las empresas, personas y gobiernos a una escala mundial, apenas muestra atisbos del potencial que encierra una verdadera integración global y no necesariamente se trata de un proceso lineal, sino más bien sujeto a ciclos de auge y estancamiento, amenazado desde diversos flancos, por lo cual sería más frágil de lo que frecuentemente se piensa. Su argumento para sostener que aún cuentan las fronteras y el mundo no es todavía plano, se soporta en las principales estadísticas de internacionalización.

Al respecto, la integración de los mercados de bienes y servicios mundiales sólo representa aún un poco más del 20% del PIB mundial y se trata del proceso más integrado. Los flujos de IED alrededor del mundo, a pesar del auge de las multinacionales no representan más del 10% de la inversión de capital de largo plazo mundial. Adicionalmente, sólo alrededor del 3% de la población mundial forma parte de la migración internacional, una cifra muy similar al porcentaje de personas que vivía fuera de sus países de origen a principios del siglo XX.

Otro aspecto donde el proceso de la globalización se muestra muy asimétrico es en cuanto a los países que se están integrando a la oleada globalizadora frente a las naciones que no logran insertarse a este proceso y se quedan atrás. Un estudio del Banco Mundial (2002) corrobora que, además de las naciones desarrolladas, un poco más de una veintena de países en desarrollo se han integrado de manera efectiva a la economía global, medida

esta integración por el incremento de su comercio internacional con relación al PIB. Estas naciones crecieron a tasas más rápidas comparativamente al resto de los países en las dos décadas finales del siglo XX.

El estudio también pone el acento en un grupo de países en desarrollo cuya incapacidad de insertarse en la economía mundial se ha reflejado en el estancamiento o incluso la disminución de su participación en el comercio global. Se trata sobre todo de naciones del África Subsahariana y algunas regiones de Asia, albergando una población de alrededor de dos mil millones de personas, con serias restricciones políticas y económicas internas, como estar gobernados por estados fallidos, no tener acceso a litorales y sufrir guerras civiles o étnicas.

Lo anterior no quiere decir que no sean visibles los cambios provocados por la globalización, pero aún no tendrían la velocidad y el alcance que algunos le acreditan. Sí supone considerar que determinantes como las barreras impuestas por la geografía, el idioma y las distancias siguen teniendo mucha importancia en el desenvolvimiento de los flujos de comercio y de inversión y en la realización de otras actividades económicas. Sirva de ejemplo que, a pesar de reducirse constantemente y de forma significativa los costos de las tarifas por minuto para las llamadas internacionales y de las ventajas brindadas por Internet para la interconexión, las personas siguen comunicándose básicamente con otras de su propio entorno local.

En resumen, el funcionamiento de las multinacionales y de las redes empresariales, interconectando operaciones y mercados globales, apoyadas en el desarrollo de las TIC y de otras tecnologías de punta, empleando recurso humano altamente capacitado, aplanando en lo posible las organizaciones y flexibilizando los procesos de producción, subcontratando actividades que no

son críticas, innovando, conforman la dimensión competitiva de un gran número de empresas frente al proceso globalizador.

La dimensión no competitiva de las firmas multinacionales está marcada por la generación de externalidades negativas, como la contaminación ambiental, prácticas oportunistas e ilegales en la contratación laboral, sobornos a gobiernos y sus estrategias orientadas a obtener ganancias extraordinarias a partir del posicionamiento de la imagen de marca por sobre los atributos reales del producto o del servicio.

Ambas dimensiones son representaciones del proceso globalizador y las empresas multinacionales son a la vez actores y espectadores influyentes de este proceso. La globalización económica en sus múltiples facetas ha supuesto un flujo y reflujo constante de capitales (de corto y largo plazo) de localizaciones y deslocalizaciones de firmas, de desplazamiento de trabajadores (migraciones), de regulaciones y desregulaciones, de oportunidades para algunos grupos sociales, los cuales han dejado atrás la pobreza, y de amenazas para otros, que experimentan una ampliación de las brechas de desigualdad económica.

Las diferentes facetas del proceso de globalización no marchan al mismo ritmo y nada asegura que algunas de ellas no pueden revertirse. Incluso procesos que marcan la pauta, como los flujos de comercio internacional, pueden estar amenazados en un momento dado por una oleada de neoproteccionismo. La integración de los mercados de capitales y de algunas áreas monetarias también puede sufrir desaceleraciones como efecto de las crisis financieras. Por lo demás, las barreras geográficas y del idioma siguen siendo la referencia para que la economía local (territorial) tenga un peso específico todavía relevante por sobre la economía global.

2. La crisis financiera y sus consecuencias



Figura 6. Homero hipoteca la casa y la pierde

En el episodio “No más préstamos” (Temporada 20, N° 12, 2009) la familia Simpson hipoteca su vivienda bajo la modalidad *subprime* y reciben un segundo crédito que utilizan para financiar una gran fiesta. Un día después de celebrarla, reciben una comunicación anunciándoles que en adelante la hipoteca queda sujeta a un tipo de interés variable en aumento. Los pagos mensuales de la hipoteca por la subida del costo financiero se elevan tanto que caen en morosidad, eventualmente terminan perdiendo su casa, la cual es rematada en una subasta pública y es adquirida por Ned Flanders.

La situación descrita en el episodio es, evidentemente, una parodia de una de las aristas de la crisis financiera que estalló en el invierno del 2007-2008, devenida posteriormente en recesión económica mundial y cuyas consecuencias están lejos de haber desaparecido. Homero obtiene la hipoteca no por sus condiciones de solvencia crediticia, sino por la forma como se estaba gestionando el sistema financiero norteamericano. Como resultado de ello, se generan los desequilibrios que luego se propagarían globalmente.

El sistema financiero de los Estados Unidos, por su desregulación, permitió a los bancos entregar créditos hipotecarios a una gran cantidad de familias de bajos ingresos, para obtener una vivienda y familias de medianos ingresos para financiar fundamentalmente, como en el caso de la familia Simpson, crédito al consumo. En los Estados Unidos este tipo de hipoteca, denominado *home equity*, fue utilizada ampliamente. Los bancos por su parte asumieron los riesgos de esas hipotecas mediante la puesta en práctica de instrumentos financieros que ocultaban el riesgo verdadero. Estos mecanismos elevaron la participación de las hipotecas *subprime* en el total de hipotecas de 9% en 1996 a más de 20% en el 2006.

La justificación para la operatividad de este mecanismo, convertido a la postre en una “burbuja”, fue el aumento sostenido de los precios de la vivienda en los Estados Unidos a la tasa más rápida desde la Segunda Guerra Mundial. A propósito, Krugman y Wells (2011) reseñan que los precios de los bienes raíces, tanto residenciales así como los comerciales, se dispararon durante el periodo 1997-2007 a una tasa de 175% en Estados Unidos, 180% en España, 210% en Gran Bretaña y 240% en Irlanda. Pero la situación se revirtió en el 2008, cuando el precio de las viviendas comenzó a caer abruptamente y surgieron los problemas masivos de impago de las hipotecas, especialmente en Estados Unidos, epicentro de la crisis.

En el invierno de 2008-2009 el estallido de la burbuja financiera se había convertido en una crisis de consecuencias impredecibles. La bolsa de valores se desplomó, los créditos se congelaron, algunos bancos quebraron mientras los más grandes fueron rescatados mediante financiamiento gubernamental. Los problemas financieros en los Estados Unidos no tardaron en alcanzar a Europa. En los momentos más álgidos de la crisis, la economía

norteamericana perdía alrededor de 700.000 empleos cada mes y el comercio mundial se restringía a tasa más rápidas que durante la Gran Depresión en 1930. No obstante, hacia el verano del 2009 la economía mundial mostraba signos de una leve recuperación, lo cual continuó durante el 2010, aunque para algunos economistas la amenaza de una nueva crisis, incluso más virulenta todavía está latente (véase Krugman y Wells, 2011).

Con respecto a las causas de la crisis financiera y su propagación, Blanchard (2009) menciona cuatro condiciones que la alentaron y la exacerbaron: a) la subestimación del riesgo de los nuevos activos, especialmente de los “activos tóxicos”; b) la falta de transparencia de los productos financieros derivados incluidos en los balances de las entidades financieras; c) la interrelación entre estas en el entorno nacional e internacional y d) el elevado apalancamiento de todo el sistema financiero.²⁵

Por su parte, para Bhattacharya (2009), los problemas de asimetría de la información, riesgo moral y conflictos de agente-principal, característicos de los mercados de crédito y de activos, se exacerbaban al no existir contrapesos normativos para el tratamiento de estos problemas, permitiendo el relajamiento de los parámetros de evaluación del riesgo y la proliferación de instrumentos financieros complejos, los cuales ocultaban riesgos subyacentes difíciles de estimar. Que la falla del mercado financiero ha estado asociada estrechamente a las fallas en la regulación lo revela el hecho de que se

²⁵ Se han esgrimido otro tipo de explicaciones sobre la crisis financiera que ponen el acento en aspectos psicológicos, sociológicos y políticos, sin que falten las teorías conspirativas. Una hipótesis singular la expone en su libro *Fault Lines* el profesor de la Universidad de Chicago Raghuram Rajan. Según este académico las causas de la crisis yacen en la creciente desigualdad de ingresos en los Estados Unidos y en la decisión política de los demócratas por asegurar la preferencia de los votantes, mitigando con políticas las consecuencias de esta desigualdad, canalizando fondos hacia las familias de bajos ingresos que querían obtener una vivienda. Para una reseña de este libro y de un par de libros más que tratan la crisis financiera véase Krugman y Wells (2011).

permitiera una acumulación significativa de endeudamiento por parte de las instituciones bancarias y se soslayara el control sobre los fondos de inversión.

La propagación de la crisis fue el resultado de la “mundialización de las finanzas”, la cual tiene dos componentes principales: a) el aumento sostenido, solo ralentizado por *shocks* negativos, de los flujos financieros a nivel global y b) la integración de los más importantes mercados financieros del mundo junto con el auge adquirido por los llamados “mercados emergentes”.

El movimiento de capitales a nivel mundial alcanzó una cifra cercana a los 200 billones de dólares en el 2007, para luego decaer abruptamente durante 2008 y 2009, recuperándose levemente durante el 2010. La magnitud y el impacto potencial de estos flujos se pueden visualizar al compararlos con los flujos de comercio mundial, de una cifra aproximada de 14 billones de dólares en el 2007, con lo cual los flujos financieros los superaron 14 veces. Están representados en activos de renta fija y variable como bonos de deuda, acciones de compañías, deuda externa de gobiernos, remesas, divisas, IED y son mucho mayores si se considera el flujo correspondiente a los derivados, los cuales, según algunos cálculos, reflejan un movimiento de capitales de entre 500 y 600 billones de dólares anuales, alrededor de 10 veces más grande que el PIB mundial.²⁶

A la par del significativo aumento de estos flujos, se produjo la integración de los mercados financieros. La integración se potenció en la medida que tuvo efecto la desregulación del sistema, el aumento de las necesidades de

²⁶ En realidad, la IED, también llamada inversión de largo plazo, cercana a los 2 billones de dólares representó apenas 1% de este flujo, mientras que el flujo de remesas, de 240.00 millones de dólares, representó solo un poco más de 0,1% del flujo total. Los activos generados en los mercados de Estados Unidos, Europa y Japón son responsables de aproximadamente el 73% de los flujos mundiales. Los derivados financieros son activos financieros derivados de otro activo, dependiendo su valor de cotización del precio del activo del que se deriva y su comportamiento está asociado a los llamados capitales especulativos.

financiamiento para las operaciones de producción y gestión financiera de las empresas, especialmente las firmas globales, el incremento de las necesidades de financiamiento de los gobiernos, los procesos de integración monetaria, como los de la UE en torno al euro y la alineación de los regímenes de tipo de cambio de las economías más importantes en un esquema flexible. Por otro lado, el desarrollo de las TIC logró proporcionar una plataforma muy dinámica y fluida para esta integración.

La inestabilidad de los flujos financieros comenzó a manifestarse en la medida que tendieron a localizarse en economías que prometían ganancias rápidas de corto plazo, pero con un sustrato de problemas económicos, a menudo soslayados o no suficientemente percibidos como riesgosos por los inversionistas. En principio, la volatilidad afectó especialmente a los mercados emergentes, como lo reflejaron las crisis financieras de los noventa y principios de este siglo. Pero, como ha quedado claro con la crisis financiera iniciada en los Estados Unidos, el sistema financiero puede desequilibrarse en las naciones desarrolladas, con consecuencias más graves y duraderas.²⁷

En el estallido y posterior propagación de la crisis cabe destacar además que sus efectos fueron y han sido muy desiguales cuando se toman países o regiones particularmente. Según lo revela un documento del FMI (2008), los bancos de Estados Unidos y de Europa experimentaron un 57% y un 39% respectivamente de las pérdidas financieras por deuda titulizada de origen

²⁷ Algunas de las manifestaciones de la volatilidad de los capitales globales anteriores a la crisis financiera de los Estados Unidos, se correspondieron con la lógica básica de la inversión de soportar mayor riesgo en aquellos instrumentos y mercados que ofrecen mayores posibilidades de rentabilidad. En orden cronológico, cabe mencionar entre las crisis financieras con un relativo impacto global: México en 1994 (efecto tequila), la crisis de los países de Sudeste Asiático en 1997, de Rusia en 1998, Brasil en 1999 y de Turquía y Argentina a inicios del siglo XXI.

estadounidense, lo cual explica el agotamiento simultáneo de la liquidez en los mercados interbancarios europeos y norteamericanos.

Por el contrario, las instituciones asiáticas sólo absorbieron el 4% de estas pérdidas. Analizando el caso de la India, Panagariya (2009) ha sostenido que los bancos e instituciones financieras de este país, debido a las regulaciones y controles gubernamentales existentes, lograron permanecer muy al margen de la trampa en que se convirtió la inversión en activos tóxicos, lo cual significó que su sistema financiero no se afectara de manera importante. De un total aproximado de 500.000 millones de dólares que posee en activos financieros el país asiático, apenas alrededor de 1.000 millones de dólares (0,2%) fue invertido en dichos activos.

No obstante, en alguna medida, baja o importante, la crisis afectó a la mayor parte de los países desarrollados y en desarrollo debido a el alcance y profundidad de la interdependencia económica mundial. Para Streeten (2001), la interdependencia es una expresión de cómo las políticas unilaterales adoptadas por un país relativas al tipo de cambio, las políticas arancelarias y para-arancelarias, las medidas regulatorias, las finanzas o el medio ambiente, pueden tener efectos negativos o beneficiosos para otros países, surgiendo así un abanico de naciones relativamente dependiente de otras, que experimentan un mayor costo para sus economías cuando se alteran las condiciones de sus relaciones comerciales y financieras.

A propósito de esta interdependencia, Blanchard (2008; 2009) ha señalado que algunos países, como Alemania, estaban muy expuestos a los efectos de la crisis, dado que, sorpresivamente, algunos bancos regionales alemanes tenían un alto grado de exposición al crédito hipotecario de elevado riesgo de los Estados Unidos. Por otro lado, sin tener parte en las condiciones del

sistema financiero que dieron origen a la crisis, muchos países sufrieron el cese repentino de los flujos de capital, acompañado de presiones sobre el tipo de cambio y trastornos de su propio sistema financiero.

Esta aseveración la corroboran Pisani-Ferry y Santos (2009), al documentar que la drástica reducción de los flujos netos de capital privado, los cuales experimentaron una caída de alrededor de 80% en el 2009 respecto a su valor en el 2007, afectó especialmente a los países en desarrollo. La frenada abrupta de las entradas de capital impactó con mayor virulencia particularmente a las economías de Europa Central y del Este.

Por su parte, la crisis financiera, transmutada en recesión económica mundial, se manifestó a través de varios canales de transmisión, siendo uno característico el drástico racionamiento del crédito, lo cual afectó el desempeño de miles de empresas en todo el mundo dependientes del financiamiento internacional. Otro canal transmisor fue la significativa caída del gasto de consumo privado en los más importantes países desarrollados.

Con respecto a la disminución del consumo, es un hecho que la burbuja financiera estadounidense antes de su estallido había venido incubando parte de la crisis, manifestándose desde hacía varios años en la aceleración hasta niveles insostenibles del gasto de consumo privado, el cual llegó a ser 72% del PIB del 2007, con un alto componente de este gasto en importaciones; al mismo tiempo, la deuda familiar se incrementó al 134% del ingreso personal disponible y la tasa de ahorro disminuyó hasta niveles muy bajos.

La caída del apalancamiento financiero y del gasto en consumo privado, como efecto del racionamiento del crédito y de la liquidez, está correlacionada con el impacto negativo reflejado en la caída de los flujos de importación y exportación, de los flujos de IED y de los flujos de remesas enviados por los

trabajadores migrantes en los países ricos hacia sus países de origen, generalmente países pobres, algunos de los cuales dependen de forma importante de estos flujos de remesas.

Los flujos de remesas internacionales a países en desarrollo fueron sensibles a los efectos de la crisis, pero la realidad es que parecen estar recuperados y siguen constituyendo un flujo financiero con un impacto importante en algunos de ellos, bien sea por el tamaño de éstos, bien sea por el alto peso relativo que tienen en las economías de algunas naciones pobres.

Siguiendo el análisis que hacen al respecto Mohapatra, Ratha y Silwal (2010), los flujos de remesas alcanzaron 336.000 millones de dólares en el 2008, sufriendo una disminución de 5,5% para el 2009, donde alcanzaron la cifra de 307.000 millones de dólares. Durante 2010, los flujos de remesas a países en desarrollo se elevaron hasta los 325.000 millones de dólares, para un incremento de 6% con respecto al 2009. Se estima que el crecimiento de las remesas en el 2011 sea de 6,2% en el 2011 y de 8,1% en el 2012, año en el que alcanzarán la cifra de 374.000 millones de dólares.

Los autores remarcan la importancia que han adquirido las remesas en la economía de algunas naciones en desarrollo. Dos países: India y China captaron en el 2010 más de 100.000 millones de dólares de estos flujos, alrededor de una tercera parte de los mismos (55.000 millones y 51.000 millones de dólares respectivamente). Por su parte, México y Filipinas captaron más de 20.000 millones de dólares cada uno (23.000 y 21.000 millones de dólares respectivamente). Entre los países pobres donde las remesas constituyen un flujo de ingresos muy relevante, medido como porcentaje respecto al PIB, se cuentan Lesotho (25% de su PIB), Nepal (23%), Líbano (21%), Honduras (19%) y El Salvador (16% de su PIB).

Por otra parte, una característica revelada por la crisis financiera y su propagación a la economía real fueron, según algunos analistas, las desacertadas medidas que en el ámbito financiero toma el organismo multilateral encargado de ello, el Fondo Monetario Internacional (FMI), aunado a las deficiencias en la coordinación y la cooperación internacionales en materia financiera y de las políticas macroeconómicas.²⁸

Los críticos de las políticas del FMI resaltan particularmente su responsabilidad en las crisis financieras, al propiciar entre sus recomendaciones la liberación del mercado de capitales de forma prematura y sin la regulación correspondiente, a contracorriente de los argumentos de algunos expertos quienes han señalado la inconveniencia en la práctica de estas medidas. Como lo documenta Foxley (2006) para el caso de Chile, la aplicación de controles a la entrada de capitales de corto plazo forma parte de la explicación del relativo éxito de la economía chilena en afrontar los *shocks* externos producidos en el mercado de capitales internacional.

Otro fenómeno expuesto por la crisis financiera y la posterior recesión mundial ha sido el relativamente buen desempeño de algunos países emergentes, especialmente el denominado grupo BRIC: Brasil, Rusia, India y China, los cuales lograron sortear los efectos más nocivos de la crisis y se han constituido en la principal referencia de países en franca recuperación de su

²⁸ El Premio Nobel de Economía Joseph Stiglitz ya advertía desde la ocurrencia de la crisis asiática, que fueron las fallas de las medidas tomadas por el FMI las responsables de agravar esa crisis, al propiciar una restructuración bancaria inadecuada, especialmente en Indonesia, y recomendar una política fiscal contractiva cuando se necesitaba exactamente lo contrario, también al subestimar los impactos interregionales por los cuales la crisis de un país se contagió hacia su vecino (véase Stiglitz, 2002). Para una opinión en contrario, que le otorga gran responsabilidad en esta crisis a la debilidad de las instituciones financieras públicas y privadas y a su relación con los conglomerados industriales de los países del Este Asiático, véase FMI (1998).

crecimiento económico. Winters y Yusuf (2008: 10) respecto a China, señalan además que si bien el gigante asiático no es la fuerza dominante de la economía mundial, el apalancamiento del crecimiento que le está imprimiendo al resto de las economías del mundo no tiene precedentes.

Aunque interdependientes de los centros dominantes de la economía, las naciones BRIC y otras más se han convertido, por su propio dinamismo económico, en mercados muy atractivos para la IED y la inversión de cartera. Su participación en el comercio mundial va en aumento y se diversifica hacia amplios sectores productivos, incluyendo los de mayor dinamismo en el comercio mundial, especialmente los de tecnologías de punta, como el desarrollo de *software* en la India. Rusia es una potencia energética y Brasil está en vías de convertirse. Además, Brasil es un gran exportador de materias primas, lo cual le permite complementar su comercio con países como China.

El gigante asiático ya es la primera economía exportadora a nivel mundial, cuenta con una estructura de exportaciones bastante diversificada y tiene una tasa de inversión de aproximadamente el 50% del PIB. Por lo demás, tiene un enorme tamaño de mercado interno, con una clase media en ascenso y una parte de la población rural incorporándose a las ciudades.

No obstante, entre sus debilidades destacan precisamente que el esfuerzo de ahorro de la población, destinado a cubrir la carencia de un adecuado sistema de seguridad social y a sostener la tasa de inversiones, especialmente de las empresas públicas, le resta mucha capacidad de gasto para dinamizar aún más la economía a lo interno. Por lo pronto China ha seguido creciendo a tasas superiores al 8% anual y ya es, según una metodología de estimación, la segunda economía del mundo en tamaño del PIB.

China también se ha venido integrando en una red de producción de bienes y servicios con una buena parte de las industrias de otros países dentro de su área geográfica más cercana, especialmente con naciones del Sureste Asiático, lo cual forma parte de la reconfiguración geográfica de la industria global, la cual ha propiciado el crecimiento y la diversificación de las exportaciones de los países asiáticos y especialmente de la economía china.

La potencia económica de los países BRIC aún no se complementa con una posición influyente del mismo calibre como centros de las finanzas internacionales. Sin embargo, en el caso de la India y China, Winters y Yusuf (2008: 22) señalan que son el primero y el quinto más grandes poseedores de activos de reserva a nivel mundial respectivamente.

En particular, China posee alrededor de 2,4 billones de activos en moneda extranjera, de los cuales se estima que las dos terceras partes son activos en dólares, especialmente en letras del tesoro norteamericano. Esta deuda de los Estados Unidos con China ha financiado en una buena medida el gasto de consumo norteamericano en los últimos años, particularmente en los años anteriores a la crisis. A su vez, el componente importado de dicho gasto de consumo sostiene en parte las exportaciones chinas. Dicho de otra forma, el déficit comercial de Estados Unidos tiene como contraparte muy cercano al respectivo superávit comercial de China.

Esta interdependencia entre las dos potencias económicas y en menor medida una interdependencia similar entre China y los países de la eurozona, ha afectado, afecta y afectará en un futuro el curso de la economía mundial por diversas razones. La primera de ellas es la relativa dependencia del sistema financiero estadounidense de las reservas chinas. A pesar que los instrumentos financieros norteamericanos en los que invierte China son

seguros, su rendimiento ha sido muy bajo y corren el riesgo de perder valor en la medida que existe la posibilidad de una depreciación del dólar. Por esta razón, tanto el gobierno chino, que acumula una gran cantidad de reservas, así como los bancos y empresas privadas chinas, se han dado a la tarea de diversificar sus inversiones.

Un componente de esta diversificación es el flujo de IED destinado por China a garantizarse el suministro de materias primas y recursos naturales (petróleo, carbón, cobre, acero, soya) necesarios para mantener la dinámica de su estructura económica basada en las exportaciones. Estas inversiones se han venido realizando sobre todo en países africanos y latinoamericanos poseedores de estos recursos naturales y de las materias primas. Otro componente de esta diversificación ha sido adquirir o intentar adquirir empresas de diferentes sectores industriales en los países desarrollados, lo cual ha generado reacciones políticas en esos países contrarias a esta nueva expansión del poder económico de China.

Otro aspecto revelado por la crisis que ha resultado una sorpresa agradable ha sido el desempeño económico de América Latina, tanto en su capacidad de sortear los efectos más negativos de la recesión económica mundial, así como su posterior recuperación, evidenciado en el crecimiento económico alcanzado en el 2010 de 6,1% y la estimación de un crecimiento de entre 4% y 4,5% para el año 2011, según cálculos de la Cepal.

El desempeño económico favorable de América Latina en el presente, especialmente de los países suramericanos, tiene el antecedente de lo ocurrido en el lustro 2002-2007 que precedió a la crisis financiera y a la recesión económica mundial, cuando la región pudo aprovechar el *boom* de la demanda de materias primas y recursos naturales apuntalada por el auge

económico de países como China y la India. El escenario de precios en alza para estos productos y una mayor demanda, generó una importante corriente de ingresos que neutralizó hasta cierto punto la tradicional restricción de la región para obtener financiamiento externo, sirviendo a la vez de mecanismo equilibrador de las cuentas fiscales, sin dejar los gobiernos de sostener una política fiscal expansiva, lo cual dinamizó ostensiblemente el crecimiento de las más importantes economías de la región.

El crecimiento se produjo en medio de políticas orientadas hacia el logro de un equilibrio macroeconómico efectivo, reflejado en el bajo nivel relativo de endeudamiento público, bajas tasas de inflación, aumento del nivel de las reservas internacionales y el sostenimiento de tipos de cambio en equilibrio. Al mismo tiempo, la región ganó en la confianza de los inversionistas, convirtiéndose en un ámbito geográfico atractivo para la entrada de capitales, tanto de IED así como de cartera.

No obstante, la crisis financiera tuvo su impacto negativo, especialmente por la caída de las exportaciones, vinculado a su vez a una disminución de los precios de las materias primas y a las restricciones al crédito internacional. En realidad se trató de una situación coyuntural, si se observa que posterior a la caída de -1,9% del PIB regional en el 2009, las más importantes economías de la región retomaron la senda del crecimiento en el 2010 y se espera sigan creciendo en el 2011.

Parte de la explicación de esta rápida recuperación se debe al relativo declive de la relación tradicionalmente dependiente de la dinámica de la economía latinoamericana con la economía de los Estados Unidos, sustituida por una relación económica en ascenso con países como China y la India. El auge del intercambio comercial con China data de hace al menos una década,

con un crecimiento promedio de 40% anual. China se ha convertido, dado su alta demanda de energía y de materias primas, incluyendo alimentos para su enorme población de 1.300 millones aproximadamente, en el tercer socio comercial de América Latina, sólo por detrás de Estados Unidos y la UE, estimándose que pronto desplazará a la UE del segundo lugar.

China importa de los países latinoamericanos sobre todo estaño de Bolivia, hierro de Brasil, níquel de Cuba, cobre de Chile y Perú, petróleo de Venezuela, Colombia y Ecuador. Además importa soya y sus derivados, azúcar, pescados y carnes. Por su parte, las naciones de América Latina importan del gigante asiático, productos textiles, bienes de la industria ligera, máquinas y electrodomésticos. Sin embargo, esta complementación comercial no ha sido beneficiosa para todos los países latinoamericanos. En el caso de México, las exportaciones de manufacturas de calidad similar, compiten con desventaja con las chinas, que las produce a precios más competitivos.

De la misma manera, empresas chinas han estado incursionando en el terreno de la IED en América Latina siendo ya uno de los más importantes inversionistas en este ámbito, solo por detrás de Estados Unidos y los Países Bajos. Su IED se concentra en los sectores económicos de extracción de recursos naturales y principalmente en Brasil, Argentina y Perú. Por lo demás, en un informe de la Cepal (2011) se estima que la región logró captar 113.000 millones de dólares de IED en el 2010, un incremento de 40% respecto al año 2009, convirtiéndose así en la región de mayor captación de IED en el 2010. Sin embargo, dicha inversión se concentró en seis economías de la región: Brasil, México, Chile, Perú, Colombia y Argentina, las cuales en conjunto lograron captar aproximadamente 90% de la IED total.

Por su parte, a través de diversos estudios e informes se han analizado las amenazas que para la economía latinoamericana significa apostar por un modelo de crecimiento basado en las exportaciones de materias primas y recursos naturales, favorecido por los *shocks* externos y el alza continua de los precios para los *commodities*. La re-primarización de las exportaciones latinoamericanas parece ser una realidad si se observa, como se señala en un informe de Cepal (2010), que mientras en 1999 las materias primas representaban 26,7% del total de exportaciones, en 2009 daban cuenta de 38,8% del total.

Un riesgo para el desempeño económico favorable de la región son los factores externos, pues éstos pueden cambiar de orientación en el futuro, al ser sensibles a situaciones económicas coyunturales, las cuales no responden exclusivamente a determinantes económicos y tienden a ser, por su propia naturaleza, inciertas. Si la región no es capaz de mejorar la calidad de su inserción internacional en los mercados, tendrá restricciones para su crecimiento de largo plazo, pues la expansión de los sectores asociados a los recursos naturales no parece tener la profundidad requerida para contribuir suficientemente a la creación de capacidades tecnológicas, ni al mejoramiento de la competitividad.

Un informe del Banco Interamericano de Desarrollo corrobora lo señalado, al analizar que no hay garantías en la región para vislumbrar un crecimiento sostenido, toda vez que el crecimiento basado en los recursos naturales y las materias primas no se complementa con un crecimiento similar de la productividad. América Latina exhibe comparativamente un nivel de productividad y de incremento de la productividad de los más bajos del mundo, lo cual le resta potencial de crecimiento económico. Con un modelo apoyado

en la exportación de materias primas y recursos naturales, no se pueden generar con la misma intensidad los vínculos entre capacidad tecnológica, capital humano e innovación, los cuales constituyen la base del aumento de la productividad, necesaria para el incremento de la competitividad (BID, 2010).

La situación de coyuntura favorable en la economía mundial, que está siendo aprovechada por los países latinoamericanos, puede cambiar de orientación si las principales economías desarrolladas no dan muestras claras de haberse recuperado de la crisis. El panorama no luce nada alentador y existen un cúmulo de opiniones con visiones disímiles sobre cuáles deberían ser las políticas adecuadas para evitar el riesgo de una recaída de la actividad económica global con sus graves consecuencias.

Por mencionar un trío de ellas, para Blanchard (2009) las políticas contracíclicas aplicadas por los gobiernos nacionales para frenar la crisis, especialmente la inyección de liquidez y la absorción de los activos más riesgosos del sistema financiero, solo tendrán un efecto sostenido en la medida que no resulten políticas tomadas unilateralmente, pues dependen tanto de la reforma de su estructura regulatoria financiera interna, así como de la respectiva reforma de otros países.

El reto, especialmente para los países miembros del G-20, es lograr la coordinación necesaria para crear una nueva arquitectura financiera, con nuevos marcos de regulación y supervisión nacional e internacional que reduzcan los riesgos sistémicos, sin imponer cargas innecesarias ni ahogar la innovación financiera.

Un poco menos moderados en sus planteamientos sobre las medidas para salir de la crisis son Krugman y Wells (2011), para quienes el problema sigue siendo fundamentalmente la débil expansión del gasto fiscal y la reducción de

impuestos promovida por los gobiernos de los Estados Unidos y los países europeos. Mientras esta situación persista, los resultados esperados serán decepcionantes. Proponen romper la visión conservadora acerca de los peligros de la expansión del gasto fiscal y recomiendan expandirlo aún más, aprovechando que la capacidad de financiamiento de estos gobiernos sigue siendo muy favorable, en la medida que aún mantienen inmejorables condiciones para captar fondos globales.

Por su parte, Stiglitz (2010) es más radical aún en sus apreciaciones y recomendaciones sobre las causas de la crisis, sus consecuencias y lo que hay que hacer para evitar una nueva. En principio, Stiglitz responsabiliza de la desestabilización del mercado financiero mundial a la oleada de desregulación iniciada en los Estados Unidos y Gran Bretaña en los años ochenta, lo cual se convirtió en la práctica en una política a la cual ningún gobierno requerido de captar fondos se podía negar.

Para este autor, respaldados en una visión ideológica que privilegia el “fundamentalismo de mercado” los gobiernos de un gran número de países y los organismos multilaterales, especialmente el FMI, asumieron como dogma la desregulación financiera, sin preocuparse por el exceso de riesgo sistémico que potencialmente encerraba y que se ha desatado con sus graves consecuencias económicas.

Siendo así la situación, Stiglitz aboga por una reforma profunda del sistema financiero, especialmente la vuelta a los controles y a las regulaciones para evitar el exceso de riesgo que se produjo con la desregulación. También señala que, en paralelo a las reformas del sistema financiero, se deben encauzar las políticas públicas con un criterio más amplio y proactivo. A contracorriente de los remedios convencionales, sostiene la necesidad de un

nuevo “contrato social” que rescate la responsabilidad social de las empresas, especialmente de los bancos, estimule el ahorro y la inversión productiva y atienda las brechas de desigualdad en la seguridad social de la parte de la sociedad económicamente más débil.

Recapitulando, la crisis financiera tuvo entre sus efectos que muchas familias, como la familia Simpson, perdiera su vivienda al no poder pagar la hipoteca. El efecto agregado de la crisis hipotecaria fue mostrar las debilidades del sistema financiero, provocado por la falta de regulación y la exposición a un riesgo excesivo con la inversión en activos difíciles de valorar de forma transparente. Estas debilidades condujeron a la crisis financiera y derivaron en una recesión económica mundial, al secarse los más importantes canales de crédito al consumo y para la actividad empresarial. Otras consecuencias se reflejaron en la caída abrupta de las importaciones y de las exportaciones, el aumento del desempleo y un escenario para que en algunos países la crisis se manifestara con virulencia.

La crisis de las *subprime* demostró que las desregulaciones no son necesariamente beneficiosas en todos los contextos de la actividad económica y financiera. Así, como se discutió *supra*, la flexibilidad en los trámites para registrar empresas, resolver los casos de empresas en quiebra y facilitar la contratación de trabajadores, benefician el desarrollo de los negocios y de las inversiones; pero la desregulación financiera que permite préstamos y activos sin correspondencia con los riesgos, termina por crear situaciones que se revierten en la pérdida de confianza en el valor de los activos y en la imposibilidad de recuperar los préstamos.

El hecho de que muchas naciones sufrieran el efecto de la crisis financiera, revela la alta interdependencia económica existente en el mundo actual. El

diseño de una nueva arquitectura financiera internacional, aunque se base en esta fuerte interdependencia global, parte en realidad de un contexto desventajoso, signado por el bajo nivel de gobernanza mundial y la falta de coordinación de las políticas entre los países y los organismos multilaterales.

La tarea de los países poderosos y los países emergentes, es gestionar el sistema financiero global y sus interconexiones con la economía real para evitar o al menos paliar los efectos más dañinos de futuras crisis. He ahí una tarea prioritaria para la cooperación y la coordinación multilateral entre las naciones desarrolladas, los países en desarrollo y los organismos *ad hoc*.

Conclusión

La economía como ciencia ha ampliado la gama de análisis para su objeto de estudio, en la medida que las causas y efectos de las decisiones económicas, sean éstas de los consumidores, los empresarios o los gobiernos, se realizan en un entorno mucho más complejo que el asumido por la economía convencional. La revisión de los supuestos de racionalidad de la teoría económica estándar, ha llevado a considerar nuevos enfoques, incorporando determinantes como las motivaciones emocionales, la percepción, las experiencias y el contexto en los atributos inherentes a la toma de decisiones de los agentes.

Adicionalmente, la utilización de herramientas como la teoría de juegos, ha ampliado el contexto para el análisis del funcionamiento de los mercados, especialmente los de competencia imperfecta como los oligopolios. También, con otras herramientas analíticas novedosas, se ha ampliado la visión sobre el rol de los gobiernos en la regulación de las actividades económicas, el papel del marco institucional y el diseño e implementación de política públicas que tengan un alcance realmente efectivo.

Cualquiera sea la interpretación que se haga del comportamiento de los agentes económicos, el desempeño de las empresas y de organismos públicos, está claro que su dinámica se da en un contexto de un relativamente alto nivel de interdependencia y de interconexión global entre naciones y regiones del mundo. La diseminación de la crisis financiera y su transmisión a la economía real es un claro ejemplo de esta interdependencia.

Las dinámicas y procesos económicos actuales invitan a renovar el instrumental analítico y la metodología de observación para su interpretación.

Los enfoques con estas características deben ser capaces de interpretar, por ejemplo, la paradoja de que algunas desregulaciones funcionan bien para incentivar el crecimiento económico, mientras que otras, como la desregulación financiera, han tenido un impacto negativo.

Son variadas las ideas concluyentes a extraer de los aspectos de la economía y la globalización vertidos aquí, a partir de una interpretación *sui generis* de algunos episodios de *Los Simpsons*. Pero, en aras de dejar que sea el lector quien reflexione sobre las ideas vertidas en este libro, solo quiero dejar asentado tres reflexiones finales, simplificadas, para su discusión.

La primera de ellas es la fuerte tendencia, a mi modo de ver, hacia una suerte de “hiperconsumo autogratificante” que permeabiliza a la gran mayoría de las capas sociales de prácticamente todas las naciones, especialmente de los países ricos, siendo *Los Simpsons* un reflejo de ello. Es una tendencia que además es la base de un modelo de producción y consumo fundamentado en “dos coches en cada garaje y tres ojos en cada pez” el cual supone un enorme sacrificio de recursos y una presión inmoderada sobre el medio ambiente, generando grandes costos sociales como efecto colateral.

Segunda, una expresión práctica relevante de esta tendencia son las actividades de las multinacionales y del sistema financiero, apoyándose en la realidad de una economía mundial interdependiente e interconectada. La inestabilidad del sistema financiero global, ha generado crisis sistémicas con un impacto negativo persistente. Se requerirá del concurso y la coordinación de los gobiernos de las naciones funcionando cooperativamente, algo en lo que se ha avanzado poco.

La tercera reflexión es que la dinámica del capitalismo global y la evidencia de países desarrollados siendo gravemente afectados por crisis financieras,

salidas de su propio seno, revela un modelo probablemente insostenible desde el punto de vista medio ambiental y de la finitud de los recursos y refleja un contrato social otorgante de privilegios a los garantes del sistema por sobre las necesidades de los grupos sociales que más sufren los impactos negativos de estas crisis. Es la expresión de un modelo donde se “privatizan las ganancias” al mismo tiempo que se “socializan las pérdidas”.

En este orden de ideas, el objetivo de este estudio ha sido mostrar que los episodios de *Los Simpsons* se asoman tangencialmente a estos dilemas, reflejado en las acciones de los personajes como agentes económicos, de las prácticas de las empresas de la serie y de las políticas gubernamentales que se instrumentan. Si esta finalidad se ha cumplido o no es una cuestión que cabe juzgar al lector.

Bibliografía

América Economía. 2011. *Salto de Escala. Ranking de las empresas más globales de América Latina 2011*. Edición Internacional, N° 398, abril.

Araujo, Aloísio y Bruno Funchal. 2005. *Bankruptcy Law in Latin America: Past and Future*. Economía, 6 (1): 149-216.

Ariely, Dan. 2008. *Las trampas del deseo. Cómo controlar los impulsos irracionales que nos llevan al error*. Barcelona: Ariel.

Akerlof, George y Robert Schiller. 2009. *Animal Spirits. Cómo influye la psicología humana en la economía*. Barcelona: Editorial Gestión 2000.

BID. 2010. *La era de la productividad. Cómo transformar la economía desde sus cimientos*. Washington DC: Banco Interamericano de Desarrollo.

Banco Mundial. 2010. *Doing Business 2011. Making a Difference for Entrepreneurs*. Washington: The World Bank and International Finance Corporation.

Banco Mundial. 2009. *Doing Business 2010. Reforming Through Difficult Times*. Washington: The World Bank and International Finance Corporation.

Banco Mundial. 2004. *Informe sobre el desarrollo mundial 2005. Un mejor clima de inversión para todos*. Bogotá: Banco Mundial y Alfaomega.

Banco Mundial. 2002. *Globalization, Growth and Poverty: Building an Inclusive World Economy*. Oxford: Oxford University Press-World Bank.

Banco Mundial. 1997. *Informe sobre el Desarrollo Mundial 1997. El Estado en un Mundo en Transformación*. Washington: Ediciones del Banco Mundial.

- Barberis, Nicholas y Richard Thaler. 2002. *A Survey of Behavioral Finance*. National Bureau of Economic Research, Working Paper N° 9222.
- Bhattacharya, Amar. 2009. *A Tangled Web*. Finance and Development, 46 (1): 40-43.
- Becker, Gary y George Stigler. 1977. *De Gustibus non est Disputandum*. American Economic Review, 67 (2): 76-90.
- Blanchard, Oliver. 2009. *The Crisis: Basic Mechanisms and Appropriate Policies*. IMF Working Paper WP/09/80.
- Blanchard, Oliver. 2008. *Cracks in the System. Repairing the damaged global economy*. Finance and Development, 45 (4): 8-10.
- Camerer, Colin y George Loewenstein. 2004. *Behavioral Economics: Past, Present, Future*. En Colin Camerer, George Loewenstein y Mathew Rabin (Editores) "Advances in Behavioral Economics" Princeton: Princeton University Press.
- Castells, Manuel. 1999. *La Era de la Información. Economía, Sociedad y Cultura. Vol I. La Sociedad Red*. México D.F: siglo veintiuno editores.
- Castells, Manuel y Peter Hall. 1994. *Las tecnópolis del mundo. La formación de los complejos industriales del siglo XXI*. Madrid: Alianza Editorial.
- Coco, Giuseppe. 2000. *On the use of collateral*. Journal of Economics Surveys, 14 (2): 191-214.
- Cepal. 2011. *La Inversión Extranjera Directa en América latina y el Caribe 2010*. Documento Informativo. Publicaciones de las Naciones Unidas. Disponible en Línea: <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/9/43289/2011-137-LIE-Lanzamiento-WEB.pdf>

Cepal. 2010. *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe 2009-2010*. Washington: Publicaciones de las Naciones Unidas.

Covarrubias, Isaías. 2002. *Enfoque sistémico e individualismo metodológico: una aproximación*. En la revista digital Contribuciones a la Economía. Grupo eumed.net de la Universidad de Málaga. Disponible en Línea: <http://www.eumed.net/cursecon/colaboraciones/ICM-ESIM.htm>

Covarrubias, Isaías. 2000. *Los Simpsons y nuestras políticas públicas*. Artículo en el diario “El Nacional” 24 de septiembre de 2000.

Covarrubias, Isaías y Laura Velásquez. 2011. *Problemática del acceso al financiamiento externo por parte de las PYME. Caso de Estudio: los laboratorios clínicos de la ciudad de Barquisimeto, Venezuela*. 6º Congreso Internacional sobre las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas del Siglo XXI. Organizado por el grupo eumed.net de la Universidad de Málaga.

De Soto, Hernando. 2000. *El misterio del capital*. Lima: Editorial El Comercio.

De Soto, Hernando. 1987. *El Otro Sendero. La Revolución Informal*. 5ª Edición. Bogotá: Editorial La Oveja Negra.

Drucker, Peter. 1994. *La Sociedad Post Capitalista*. Bogotá: Editorial Norma.

Duflo, Esther. 2006. *Field Experiments in Development Economics*. World Congress of the Econometric Society. January.

Duflo, Esther. 2003. *Grandmothers and Granddaughters: Old-Age Pensions and Intrahousehold Allocation in South Africa*. The World Bank Economic Review, 17 (1): 1-25.

Elster, Jon. 1997. *Economics*. Barcelona: Gedisa.

Elster, Jon. 1991. *Juicios Salomónicos*. Barcelona: Gedisa.

- Federal Reserve Bank of Boston. 2003. *How Humans Behave. Implications for Economics and Economic Policy*. 48th Economic Conference, junio.
- FMI. 2008. *Global Financial Stability Report*. Washington, octubre.
- FMI. 1998. *World Economic Outlook*. Washington, mayo.
- Foxley, Alejandro. 2006. *Lecciones del desarrollo de Chile en los años noventa*. En Timothy Besley y Roberto Zhaga (Editores) "Desafíos del Desarrollo en los años noventa". Bogotá: Banco Mundial y Mayol Ediciones.
- Frank, Robert. 1996. *Microeconomía y Conducta*. Madrid: McGrawHill.
- Frieden, Jeffry. 2006. *Global Capitalism. Its Fall and Rise in the Twentieth Century*. New York: W. W. Norton.
- Friedman, Thomas. 2005. *The World is Flat: a Brief History of the Twenty-First Century*. New York: Farrar, Strauss and Giroux.
- Galbraith, John K. 2002. *Galbraith: Obra Esencial*. Barcelona: Crítica.
- Ghemawat, Pankaj. 2007. *Why the World Isn't Flat*. Foreign Policy, marzo-abril.
- Giménez, Ivan. 2008. *Guerras Robóticas*. Foreign Policy Edición Española, junio-julio.
- González, Maximiliano e Isabella Otero. 2007. *Curso básico de Teoría de Juegos*. Caracas: Ediciones IESA.
- Guasch Luis y Robert Hahn. 1997. *The Cost and Benefits of Regulations. Implications for Developing Countries*. World Bank. Policy Research Working Paper N° 1773.
- Hall, Joshua. 2005. *Homer Economicus: Using The Simpsons to Teach Economics*. Journal of Private Enterprise, 30 (2): 165-176.

Hammond, Allen y Coimbatore K. Prahalad. 2004. *Selling to the poor*. Foreign Policy. mayo-junio.

Hirshleifer, David. 2001. *Investor Psychology and Asset Pricing*. Journal of Finance, 56 (4): 1533-1597.

Kahneman, Daniel. 2002. *Maps and Bounded Rationality: A Perspective on Intuitive Judgment and Choice*. Nobel Prize Lecture. 8, Diciembre. Disponible línea:http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2002/kahnemann-lecture.pdf

Kahneman, Daniel y Amos Tversky. 1979. *Prospect Theory: An Analysis on Decision under Risk*. Econometrica, 47 (2): 263-291.

Keizer, Piet. 2010. *Psychology for Economists*. Tjalling C. Koopmans Research Institute. Utrecht School of Economics, Discussion Paper Series Nº 10-17.

Klein, Naomi. 2001. *No Logo. El poder de las marcas*. Barcelona: Paidós.

Krugman, Paul. 1998. *The Accidental Theorist*. New York: W. W. Norton.

Krugman, Paul y Robin Wells. 2011. *La crisis no cesa ¿Por qué?* Disponible en línea en el portal digital Prodavinci: <http://prodavinci.com/2011/03/05/la-crisis-no-cesa-%C2%BFpor-que-por-paul-krugman-y-robin-wells/>

Loayza, Norman, Ana María Oviedo y Luis Servén. 2010. *Regulation and Microeconomic Dynamics*. En: Norman Loayza y Luis Servén (Editores) "Business Regulation and Economic Performance". Washington: Publicaciones del Banco Mundial.

Loayza, Norman, Ana María Oviedo y Luis Servén. 2005. *The Impact of Regulatory on Growth and Informality. Cross-country Evidence*. World Bank Policy Research Working Paper Nº 3623.

- Luccasen, Andrew y Kathleen Thomas. 2010. *Simpsonomics: Teaching Economics Using Episodes of The Simpsons*. The Journal of Economic Education, 41 (2): 136-149.
- Martínez Coll, Juan C. 2009. *Introducción a la Teoría de Juegos*. 1ª Sesión en el 1º Congreso Internacional de Teoría de Juegos y sus Aplicaciones en el Análisis de Conflictos. Universidad Politécnica y Pedagógica de Colombia. Paipa, Boyacá, Colombia, 3-6 de noviembre.
- Merlo, Omar, Bryan Lukas y Gregory Whitwell. 2008. *Heuristics revisited: implications for marketing research and practice*. Marketing Theory, 8 (2): 189-204.
- Mérö, Lászlo. 2001. *Los azares de la razón. Fragilidad humana, cálculos morales y teoría de juegos*. Barcelona: Paidós Contextos.
- Mohapatra, Sanket, Dilip Ratha y Ani Silwal. 2010. *Migration and Development Brief 13*. World Bank, Noviembre.
- Murphy, Kevin, Andrei Shleifer y Robert Vishny. 1993. *Why Is Rent-Seeking So Costly to Growth?* American Economic Review, 83 (2): 409-414.
- Mullainathan, Sendhil y Richard Thaler. 2000. *Behavioral Economics*. National Bureau of Economic Research, Working Paper N° 7948.
- Naím, Moisés. 2006. *Ilícito. Cómo traficantes contrabandistas y piratas están cambiando el mundo*. Bogotá: Editorial Debate.
- Nicholson, Walter. 2001. *Microeconomía intermedia y sus aplicaciones*. 8ª Edición. Bogota: McGraw Hill Interamericana.
- North, Douglas. 1993. *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México D.F: FCE.

- North, Douglas y Robert Thomas. 1976. *El nacimiento del mundo occidental. Una nueva historia económica (900-1700)*. Barcelona: Siglo XXI.
- Obuchi, Richard. 2003. *Regulación: ¿Por qué el Estado interviene en nuestras vidas?* En Janet Kelly (Coordinadora) "Políticas públicas en América Latina. Teoría y práctica. Caracas: Ediciones IESA.
- Ohmae, Kenichi. 1990. *The Borderless World*. New York: Harper Collins Publishers.
- Oxoby, Robert y Hugh Finnigan. 2007. *Developing heuristic-based quality judgments: Blocking in consumer choice*. Psychology and Marketing, 24 (4): 295-313.
- Panagariya, Arvind. 2009. *El arma financiera secreta de India*. Foreign Policy Edición Española. Especial Web. Disponible en: <http://www.fp-es.org/el-arma-financiera-secreta-de-india>.
- Pisani-Ferry, Jean e Indhira Santos. 2009. *Reshaping the Global Economy*. Finance and Development, 46 (1): 8-12.
- Porter, Michael. 1999. *Ser Competitivo*. Bilbao: Ediciones Deusto.
- Rabin, Mathew. 2002. *A perspective on Psychology and Economics*. European Economic Review, 46 (4-5): 657-685.
- Rodríguez, Cynthia. 2007. *Y el cable llegó hasta los ranchos*. Revista Debates IESA, 12 (1): 84-86.
- Rodríguez, Francisco. 2006. *Caudillos, políticos y banqueros: un ensayo sobre el surgimiento e incidencia de las instituciones económicas venezolanas antes del petróleo*. En José G. Pineda y Francisco Sáez (Compiladores) "Crecimiento económico en Venezuela: bajo el signo del petróleo". Caracas: Publicaciones del Banco Central de Venezuela (BCV).

Sala-i-Martin, Xavier. 2002. *Economía liberal para no economistas y no liberales*. Barcelona: Plaza y Janés.

Schiller, Robert. 2005. *Irrational Exuberance*. Princeton: Princeton University Press.

Schwartz, Barry. 2005. *Por qué más es menos. La tiranía de la abundancia*. México D.F: Taurus.

Sifontes, Domingo. 2003. *Regulación económica y agencias regulatorias independientes. Una revisión de la Literatura*. En la revista digital Contribuciones a la Economía. Grupo eumed.net de la Universidad de Málaga. Disponible en Línea: <http://www.eumed.net/ce/ds-regulat.htm>

Simon, Herbert. 1978. *Rational Decision-Making in Business Organizations*. Nobel Prize Lecture, 8, December. Disponible en línea: http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1978/simon-lecture.pdf

Smith, Warrick y Mary Halward-Driemeier. 2005. *Understanding the Investment Climate*. Finance and Development, 42 (1): 40-43.

Soros, George. 2002. *Globalización*. Barcelona: Planeta.

Stiglitz, Joseph. 2010. *Caída Libre. El libre mercado y el hundimiento de la economía mundial*. México D.F: Taurus.

Stiglitz, Joseph. 2002. *El malestar en la globalización*. Bogotá: Taurus.

Streeten, Paul. 2001. *Integration, Interdependence and Globalization*. Finance and Development, 38 (2): 34-37.

Vázquez Barquero, Antonio. 2005. *Las nuevas fuerzas del desarrollo*. Barcelona: Antoni Bosch Editor.

Van Agtmael, Antoine. 2007. *Emergentes 2.0*. Foreign Policy Edición Española, febrero-marzo.

Weick, Karl. 1984. *Small Wins: Redefining the Scale of Social Problems*. American Psychologist, 39 (1): 40-49.

Winters, Alan y Shahid Yusuf. 2008. *Introducción: Bailando con Gigantes*. En Alan Winters y Shahid Yusuf (Editores) "China, India y la Economía Mundial". Bogotá: Banco Mundial y Mayol Ediciones.

Episodios de *Los Simpsons* citados (por orden de aparición en el texto).

1. Especial de Navidad de *Los Simpsons* (Temporada 1, N° 1, 1989).
2. Basura de Titanes (Temporada 9, N° 22, 1998).
3. ¿Dónde estás hermano mío? (Temporada 2, N° 15, 1991).
4. Un momento de decisión (Temporada 1, N° 9, 1990).
5. Burns y los alemanes (Temporada 3, N° 11, 1991).
6. Homero contra Patty y Selma (Temporada 6, N° 17, 1995).
7. El turbio y oscuro mundo de Marge Simpson (Temporada 8, N° 11, 1997).
8. Por favor Homero, no uses el martillo (Temporada 18, N° 3, 2006).
9. Esposos y bisturís (Temporada 19, N° 7, 2007).
10. Don barredora (Temporada 4, N° 9, 1992).
11. Grúa de medianoche (Temporada 19, N° 3, 2007).
12. El autobús de la muerte (Temporada 9, N° 14, 1998).
13. Él es mi hermano (Temporada 3, N° 24, 1992).
14. ¿Quién mató al Sr. Burns? (Primera Parte) (Temporada 6, N° 25, 1995).
15. El mal vecino (Temporada 7, N° 13, 1996).
16. El enemigo de Homero (Temporada 8, N° 23, 1997).
17. Los años que vivimos (Temporada 2, N° 12, 1991).
18. Homero va a la universidad (Temporada 5, N° 3, 1993).
19. Dos coches en cada garaje y tres ojos en cada pez (Temporada 2, N° 4, 1990).

20. El sustituto de Lisa (Temporada 2, N° 19, 1991).
21. Sólo se muda dos veces (Temporada 8, N° 2, 1996).
22. Bob el Italiano (Temporada 17, N° 8, 2005).
23. Adiós a la India (Temporada 17, N° 17, 2006).
24. La guerra secreta de Lisa Simpson (Temporada 8, N° 25, 1997).
25. Mypods y dinamita (Temporada 20, N° 7, 2008).
26. No más préstamos (Temporada 20, N° 12, 2009).