



Cómo la economía ha reforzado el poder al ocultarlo

Michael Perelman

Este ensayo forma parte del informe Estado del poder 2015 del TNI.
Para leer el resto de ensayos y los infográficos: www.tni.org/es/estadodelpoder2015.

Cómo la economía ha reforzado el poder al ocultarlo

Michael Perelman

La economía convencional ha construido un poderoso sistema ideológico que refuerza el poder del capital al dotarlo de la energía intelectual del neoliberalismo, responsable de imponer al mundo la destrucción que ha representado la austeridad. Cada demanda razonable por parte de las organizaciones sociales de base —como por ejemplo, la protección medioambiental o mejores condiciones laborales— se enfrentará a un regimiento de economistas dogmáticos dispuestos a afirmar que tales demandas prueban que desconocen la economía, ya que las demandas populares socavarían la presunta eficiencia de los mercados. Como es natural, los medios y *think tanks* financiados por las corporaciones actuarán de poderoso portavoz de los economistas, capaz de ahogar los mensajes de los movimientos sociales. Este texto está escrito con la esperanza de que los ejemplos contemporáneos e históricos del apoyo injustificado al poder corporativo por parte de los economistas contribuyan a disminuir la influencia destructiva de la disciplina de la economía en el avance de los movimientos sociales.

Cómo la economía ha reforzado el poder al ocultarlo

Michael Perelman

Dar una apariencia científica a la ideología económica

Una combinación de perspectivas actuales e históricas será útil para confrontar tres dimensiones del poder, objeto de estudio aquí, e ignorar la definición científica del poder en términos de fuerza física. En primer lugar, los movimientos sociales usan el poder para mejorar la sociedad para los seres humanos. En segundo lugar, los seres humanos artificiales —conocidos como corporaciones— ejercitan el poder con el fin de contrarrestar la acción de los movimientos sociales y tener absoluta libertad para generar ganancias, sin tener en cuenta el coste social. Las dos partes en esta lucha comunican ideas para reforzar sus posiciones. Por último, los economistas han desarrollado un poder intelectual de gran influencia, en forma de un juego de herramientas teórico diseñado para favorecer los intereses de los negocios y ayudar a neutralizar cualquier desafío al capital.

Para evitar abordar los temas relacionados con el poder, la economía convencional oculta generalmente su papel al retratar el mercado como un sistema eficiente de transacciones voluntarias que en su conjunto dan como resultado la eficiencia del mismo. La consecuencia es que el poder se reduce a una metáfora, la del poder del mercado o de la competencia, pero el poder corporativo está ausente. Al mismo tiempo, los economistas se apresuran a desacreditar el temido poder de los sindicatos, que cuestionan el poder ilimitado de las empresas.

Irónicamente, aunque Adam Smith fue el principal responsable de conceder una importancia exagerada de la disciplina de la economía a las transacciones voluntarias, también criticó mordazmente la proclividad de los negocios a “conspirar contra el público”, incluyendo la forma en la que las empresas han ejercido el poder tanto para sacar beneficio económico como para dominar a los trabajadores y las trabajadoras. Desde entonces, muchos han leído selectivamente a Smith, alabando sus posiciones a favor del mercado pero también ignorando sus percepciones en torno al abuso del poder de los negocios.

El movimiento neoliberal —que encarna la teoría económica actual— dicta que cada problema tiene una solución de mercado, pero si los mercados no ofrecen una solución a medida, se debe idear un nuevo mercado. Por supuesto, no todas las actividades de mercado son voluntarias. Ya en 1962, el libro *Primavera silenciosa* de Rachel Carson dio nueva energía al movimiento medioambiental al demostrar cómo los pesticidas y otros productos químicos hacían estragos en el medio ambiente. El libro de Carson planteó un importante desafío a la doctrina del *laissez faire*, al demostrar cómo espectadores inocentes son parte involuntaria de transacciones en las que fabricantes de productos químicos abastecen voluntariamente de productos a clientes voluntarios.

Los problemas de los productos químicos tóxicos, y más recientemente del cambio climático, afectan a los seres humanos y al mundo natural en general, pero ninguna modificación del mercado por sí sola puede ofrecer la solución. Los economistas marginan dichos problemas tildándolos de ‘externalidades’ porque están fuera del mercado. La única esperanza sería una gran intervención gubernamental. Los defensores de la

Cómo la economía ha reforzado el poder al ocultarlo

Michael Perelman

doctrina del *laissez faire* se sintieron tan amenazados por la perspectiva de una intervención gubernamental que criticaron el trabajo de Carson, como hacen muchos hoy al atacar la ciencia del clima como un engaño y acusar a ciertos científicos de mentir intencionadamente al público.

La falta de una solución de mercado a los problemas medioambientales había inquietado durante mucho tiempo a los economistas convencionales, aunque raramente lo mencionaran. Pero en 1960 —dos años antes de la publicación del libro de Carson—, el emergente movimiento neoliberal encontró una respuesta conveniente, reseñada en el conocido artículo de Ronald Coase, *El problema del costo social*.¹ A Coase —de la Universidad de Chicago— se le ocurrió una solución de mercado al problema de las externalidades, mediante negociaciones voluntarias entre el contaminador y los afectados, cuyo objetivo era llegar a acuerdos en torno a compensaciones justas. Este tipo de transacción es supuestamente beneficioso para todas las partes. Los contaminadores consiguen sus ganancias y los afectados reciben compensaciones que exceden el valor de los daños ocasionados.

La solución de mercado de Coase ofrecía apoyo a los neoliberales, obsesionados en general por la eliminación de la regulación gubernamental. George Stigler, colega de Milton Friedman en la Universidad de Chicago, reconoció inmediatamente las implicaciones ideológicas de la idea de Coase, declarándola un 'teorema', de manera que confería a un experimento surgido de un sencillo pensamiento el estatus de descubrimiento científico, dando una base pseudocientífica al proyecto neoliberal. El trabajo de Coase catapultó a primer plano la Escuela de Economía de Chicago. Dentro del contexto limitado de la teoría económica, la sugerencia de Coase tiene sentido, pero solo porque se obvia cualquier consideración en torno al poder. En la práctica, el 'teorema' de Coase es inviable, porque el contaminador no tiene obligación de negociar.

Las personas pueden amenazar con presentar una demanda, pero las corporaciones no tienen problema en encontrar a expertos que socaven cualquier reclamación de daños. Peor aún, llevar un caso a juicio requiere demostrar solvencia jurídica. En el caso improbable de un juicio, las víctimas necesitarían un equipo jurídico capaz de igualar el poder de los bien pagados abogados corporativos. En otros tiempos, los individuos podían juntarse para presentar un recurso colectivo, pero sentencias recientes en los tribunales hacen que esta opción sea prácticamente imposible. A lo más que alguien como yo puede aspirar es al pago improbable surgido de un acuerdo modesto, bajo la promesa de silencio para que nadie más siga el ejemplo.

A modo de ejemplo, la judicatura estadounidense se ha vuelto cada vez más favorable al mundo de los negocios, minimizando la posibilidad de reparación jurídica. Por ejemplo, tres jueces federales conservadores —Lee Epstein, William M. Landes y Richard A. Posner— clasificaron a los 36 magistrados que ejercieron en el Tribunal Supremo desde 1946 a 2011 según la proporción de votos emitidos a favor del mundo de los negocios; los cinco miembros más conservadores del Tribunal actual se encontraban entre los diez primeros clasificados. Pero el descubrimiento más asombroso del estudio fue que los dos magistrados más favorables al mundo empresarial desde 1946 son los nombrados más recientemente al Tribunal, es decir, el presidente del Tribunal Roberts y el magistrado Samuel A. Alito Jr.

Cómo la economía ha reforzado el poder al ocultarlo

Michael Perelman

Por supuesto, en una sociedad utópica en la que se requeriría el consentimiento universal para realizar inversiones medioambientalmente destructivas, las partes afectadas podrían llegar a una solución satisfactoria para todos y todas; pero no vivimos en una utopía liberada de la influencia indebida de los gigantes corporativos.

La protección que se presta a las corporaciones ante las protestas por daños medioambientales que las mismas pueden haber causado ha conseguido un gran apoyo internacional en los llamados acuerdos de libre comercio, tan queridos tanto por los economistas como por las corporaciones. Según estos acuerdos, los Estados pierden la capacidad de poner límites a ciertas inversiones, como son los vertederos de residuos tóxicos. Cualquier intento en este sentido se encontrará con una demanda ante un tribunal favorable a las corporaciones, que podría dar origen a multas considerables ante los esfuerzos ilegales de un país para proteger el medio ambiente y la salud de sus ciudadanos. En resumen, el poder se inclina cada vez más en contra del interés público.

La economía y la acumulación originaria

Aunque los economistas presentan el capitalismo como un sistema de transacciones voluntarias, el poder desnudo ha sido extremadamente importante en su formación histórica. Se dio un paso crucial en la evolución del capitalismo en Gran Bretaña con una práctica despiadada que Marx llamó 'acumulación originaria'. Con el fin de que los terratenientes pudiesen beneficiarse del mercado lucrativo de la lana en la Holanda de finales del siglo XV, desahuciaron a personas con derechos tradicionales sobre la tierra —a menudo con violencia— para acomodar a las ovejas. Este proceso se intensificó con el auge industrial y fue un factor muy importante en la creación de una sociedad comercial. Los que padecieron los desahucios no tenían ya medio de sustento y, de esta manera, dieron lugar a una mano de obra extremadamente barata a disposición de cualquiera que los quisiera contratar. La actitud displicente de los economistas políticos clásicos en torno a este temprano ejemplo de ejercicio abusivo del poder desnudo sentó el precedente de una larga tradición de burla intelectual al poder.

Esta miopía histórica por parte de los economistas se puede ver también con claridad en las diferentes interpretaciones de las Leyes de Caza frente a las Leyes del Grano en la Gran Bretaña colonialista. A principios del siglo XVII, el Estado permitió que la aristocracia aplicara las Leyes de Caza, que concedían derechos de propiedad exclusivos de la fauna al rey, restos del feudalismo ya caduco. Esto significó que la gente ya no podía cazar para alimentar a sus familias. El castigo que sufría el plebeyo por matar animales era severo, desde la ejecución al encarcelamiento o la deportación a Australia, aun cuando la finalidad fuera prevenir que las bestias destruyeran sus cultivos.

Además de las importantes pérdidas de cultivos que provocaba la caza protegida, las cacerías del zorro neofeudales implicaban atravesar los campos, lo que creaba aun más destrucción. Los economistas políticos del

Cómo la economía ha reforzado el poder al ocultarlo

Michael Perelman

momento podrían haber relacionado las pérdidas de cultivos con las Leyes de Caza y la vulneración de los derechos de propiedad tradicionales. Pero se quedaron callados frente a dichos abusos.

En cambio, los economistas (en particular David Ricardo) se opusieron con fuerza a las Leyes del Grano (1815 a 1845), que impusieron un arancel sobre el grano importado con el fin de incrementar las ganancias agrícolas, aunque estos aranceles tenían menor impacto que las Leyes de Caza.

¿Por qué hubo un tratamiento diferente entre las Leyes del Grano y las Leyes de Caza? Las Leyes de Caza fueron una herramienta importante de la acumulación originaria, al impedir el autoabastecimiento de la población y obligarla a entrar en el mercado laboral para poder subsistir. Esta presión aumentaba la disponibilidad de la mano de obra y hacía bajar los salarios. En contraposición, las Leyes del Grano hacían subir los sueldos al incrementar el coste de la comida. Sin embargo, en el contexto del poder coercitivo, tanto la abolición de las Leyes del Grano como la anterior implantación de las Leyes de Caza servían para fortalecer la posición del capital.

Los economistas políticos del momento estaban demasiado ocupados demostrando la justicia de los mercados como para abordar los evidentes abusos de poder. Sin embargo, en sus escritos, diarios y cartas más privados, aplaudieron el uso del poder para desplazar a los trabajadores de la agricultura hacia el trabajo asalariado. Los economistas contemporáneos siguen esta tradición de presentar la evolución de los mercados como si estos fueran un fenómeno voluntario, beneficioso para todos y todas.

Los acaparamientos de tierras se suceden en todo el mundo con el objetivo de dar vía libre a la agricultura comercial o a nuevas fábricas, sin indemnizar a los desplazados, salvo por la posibilidad de acceder a exiguos sueldos necesarios para sobrevivir. En África, tanto los fondos de alto riesgo estadounidenses como intereses empresariales chinos están comprando tierras por poco dinero. En los Estados Unidos, gobiernos locales expropiaban a propietarios e inquilinos para crear bienes raíces destinados al desarrollo comercial. Aun así, los economistas siguen reproduciendo el mito de que las transacciones son voluntarias.

El poder de la experiencia

Las grandes decisiones que se toman en torno a las políticas públicas se ven a menudo influenciadas por quienes sean capaces de contratar a los expertos más creíbles, lo que incluye a los economistas. Los defensores de ciertas políticas se esfuerzan generalmente por hacerse atractivos como testigos de excepción o activos dentro de los *think tanks* de orientación neoliberal. Otros reciben becas generosas. Cuando la idea de Coase se aceptó de manera generalizada, su trabajo dio confianza a los neoliberales para alegar que su agenda antirreguladora tiene base científica —tanto en los tribunales como desde el Gobierno—, mientras que las demandas de los movimientos sociales se consideraban como muestras de desconocimiento de la economía, aun siendo respaldadas por expertos científicos.

Cómo la economía ha reforzado el poder al ocultarlo

Michael Perelman

Las empresas de relaciones públicas utilizan su experiencia para destruir la reputación de los expertos que trabajan a favor del interés público, aun si cuentan con el apoyo de gran parte de la investigación científica. Exageran las credenciales de los expertos de sus clientes, aun si su trabajo suele rechazarse en los entornos científicos. En resumen, las pruebas científicas se vuelven irrelevantes. Con el fin de proteger a las industrias, las empresas contratan a supuestos expertos para sembrar suficientes dudas y neutralizar acciones gubernamentales inoportunas. La industria tabaquera fue pionera en esta estrategia de fabricar la duda, al reclutar a supuestos expertos que suscitaban suficientes dudas sobre los peligros de fumar como para impedir las acciones del Gobierno durante décadas. Otros han seguido esta estrategia al contratar a las mismas empresas de relaciones públicas que la industria tabaquera. Esta estrategia se hace evidente en los debates sobre el cambio climático.

Los reguladores gubernamentales también dependen a menudo de los expertos, cuyas intenciones no son las de servir al interés público. Con frecuencia, su experiencia proviene de haber trabajado en la industria que se encargan ahora de regular. Después de varios años, vuelven a menudo a un puesto más lucrativo en la misma industria, agradecida esta por sus servicios. Un ejemplo de esta práctica es el informe 'Impacto de Evaluación Ambiental' (*Environmental Assessment Impact*) publicado en enero de 2014 por el Departamento de Estado de los Estados Unidos, que es quien tiene competencia sobre el controvertido oleoducto Keystone XL, un proyecto medioambientalmente destructivo que transporta petróleo extraído de arenas bituminosas situadas en territorio canadiense. El informe no encontró ningún fallo en el proyecto, lo que no sorprende si se tiene en cuenta que las compañías interesadas comercialmente en una mayor dependencia de las arenas bituminosas son precisamente las mismas que financian el informe.

Personas destacadas del mundo de las finanzas alternan a menudo su trabajo entre los negocios y el Gobierno. Se recompensa con frecuencia a miembros del Gobierno con responsabilidades, basadas en su supuesta experiencia, que les posibilita regular cada vez más a favor del mundo de las finanzas. Esto ha permitido que el sector financiero privado desarrolle nuevos productos —como los derivados y *swaps*— y prácticas que originaron el derrumbe financiero de 2007.

El poder y la microeconomía

El poder se introduce en la teoría microeconómica. De acuerdo con las suposiciones habituales de la microeconomía convencional, los precios tienden a acercarse al coste de producir una unidad más, lo que excluye los costes fijos como el alquiler o el interés (los 'costes marginales' en la jerga económica). En la economía de un pequeño pueblo basada en la artesanía, este arreglo podría funcionar. ¿Pero qué ocurre cuando el hecho de poner precio a los costes marginales opera en una economía moderna en la que los costes fijos son muy altos y los costes marginales son insignificantes, como es el caso de una vía ferroviaria en la que añadir un poco más de mercancía tiene costes insignificantes? Algo parecido ocurre con las industrias modernas de *software*, telecomunicaciones, farmacéuticas, etc., en las que la producción requiere grandes inversiones en

investigación o equipamiento. Aun con precios competitivos, las corporaciones no podrían cubrir los costes fijos. La bancarrota se extendería porque poner precio a los costes marginales no tiene en cuenta estos costes previos.

Con la llegada del siglo XIX, la introducción de tecnologías modernas con costes marginales bajos llevó a la generalización de las bancarrotas, sobre todo en la industria ferroviaria, intensiva en capital. Otras industrias en los Estados Unidos con costes marginales bajos padecieron un destino similar; esto dio lugar a lo que se conoció en su momento como la Gran Depresión de 1873.²

La mayoría de los economistas, adoctrinados en la teoría de la eficiencia del mercado, tuvo poco que decir sobre este problema. En ese momento, sin embargo, muchos de los economistas más prometedores fueron a estudiar a Alemania. Una vez retornados a los Estados Unidos, estos economistas no tuvieron problema en identificar la naturaleza de estas bancarrotas, en parte porque estaban impregnados de una tradición parecida a la experimentada por Karl Marx. Dada su formación, la irrelevancia de gran parte de la simplicidad mercantil de la economía convencional los desanimó y, con el fin de promocionar su orientación germánica más holística, fundaron la Asociación Estadounidense de Economía (AEA por su sigla en inglés).

Dada su comprensión más realista de la economía, estos economistas reconocieron la necesidad de algún tipo de autoridad que contrarrestara el poder destructivo de la competencia. Así, recomendaron que se formaran *trusts*, cárteles y monopolios con el fin de proporcionar a las corporaciones suficiente poder para impedir que el mercado se autodestruyera. No obstante —quizá motivados por su arribismo— los dirigentes de esta nueva organización dieron una vuelta de 360 grados y elaboraron libros de texto que alababan las maravillas de la competencia perfecta. John Bates Clark fue el mayor ejemplo de esta vertiente engañosa de la economía.

De hecho, estos economistas simultanearon dos diálogos separados con el fin de servir a los intereses de ricos y poderosos. Uno de los diálogos recomendaba suavizar el poder de las fuerzas del mercado, con el fin de proteger las industrias con altos costes fijos frente a precios competitivos. El otro diálogo insistía en que los mercados no regulados eran tanto justos como eficientes; que la creciente militancia de la clase obrera era desacertada. Según su teoría ‘científica’ de la economía, los sueldos representaban una transacción mutuamente beneficiosa y los exiguos ingresos de los trabajadores una recompensa justa. En resumen, mientras al poder de la competencia se le debería permitir hundir los salarios, el Estado debería tomar medidas que incrementaran las ganancias al debilitar el poder de la competencia en los mercados.

El poder y la teoría monetaria

La teoría monetaria se centra en el efecto que tienen los cambios en la disponibilidad del dinero sobre los niveles respectivos de la actividad económica y la inflación (a menudo un eufemismo para sueldos). Durante un breve espacio de tiempo, se consideró que el poder era un agente de la política monetaria, en informes

Cómo la economía ha reforzado el poder al ocultarlo

Michael Perelman

realizados en América Latina en la década de 1960. La experiencia latinoamericana sugería que la inflación reflejaba la respuesta del Estado a un punto muerto en el que era incapaz de satisfacer simultáneamente las demandas de los poderosos intereses comerciales y las de las organizaciones sindicales militantes. Con el fin de apaciguar estos dos grandes bloques de intereses, el Estado adoptaba políticas que creaban una inflación importante.

En la economía convencional de hoy, la política monetaria es tratada como un tema puramente técnico, sin relación con el poder. El objetivo de la política monetaria es sencillamente asegurar la estabilidad de precios, permitiendo a la economía seguir su equilibrio natural de crecimiento económico y estabilidad, cuando menos una visión irreal.

Aunque la moderación salarial sea la prioridad, las descabelladas comisiones cobradas por bancos y tarjetas de crédito no merecen siquiera comentario. Los precios crecientes de los activos financieros (burbujas) parecen señal de salud económica; sin embargo, se deben controlar los sueldos a toda costa. La desconexión entre la necesidad de contener los sueldos y la despreocupación por otras modalidades de precio sugiere que la preocupación por la estabilidad de los precios no es más que la tapadera de un ejercicio burdo de la guerra de clases.

En 1979, poco después de asumir la dirección de la Reserva Federal, Paul Volcker afirmó su intención de contener la inflación. Al principio, muchas personas con poder dudaron de que Volcker quisiera de verdad llevar a cabo sus planes, que originarían con toda seguridad grandes víctimas. Un artículo de portada del *Wall Street Journal* así lo expresaba, señalando que, según los analistas, la fórmula monetaria de la Reserva Federal podría causar daños a corto plazo al deprimir la economía:

“Entre los escépticos de que la Reserva Federal se atenga al objetivo general se encuentra Alan Greenspan (...) que se pregunta si, en caso de que el desempleo aumente de forma significativa, las autoridades monetarias tendrán la fortaleza de atenerse a la nueva política.”

Más o menos en torno a esta época, posiblemente en respuesta al artículo, Volcker invitó a los editores del *Wall Street Journal* a un almuerzo en la sucursal de Nueva York de la Reserva Federal. Volcker preguntó a sus invitados: “Cuando la sangre llegue al río, ¿seguirán ustedes apoyándome?”. El subeditor contestó afirmativamente y, más tarde, recordaría: “En efecto, hubo sangre, en tanto que los hispanos y granjeros estadounidenses que habían pedido prestado en exceso fueron sorprendidos por la vuelta a un dólar fuerte. Pero nos mantuvimos fuertes”.³

La analogía militarista de Volcker (comentada en privado al personal del *Wall Street Journal*) levantó la liebre. El esfuerzo por domar la inflación fue en realidad poco más que un ejercicio en la lucha de clases. De hecho, el mismo Volcker había querido derramar sangre. Como explica Greider, Volcker también expresó visualmente sus intenciones:

Cómo la economía ha reforzado el poder al ocultarlo

Michael Perelman

“[Volcker] llevaba en el bolsillo una pequeña tarjeta donde tenía anotados los últimos acuerdos salariales negociados por los principales sindicatos. De vez en cuando, telefoneaba a varias personas de todo el país para estar al corriente de las últimas negociaciones de contratos. ¿Qué piden los del sindicato de la industria del automóvil, el UAW? ¿Qué opinan los trabajadores organizados? Volcker quería que los sueldos cayeran, cuanto más rápido mejor. Dicho toscamente, la Reserva Federal estaba decidida a derrotar a los trabajadores.”⁴

Con este propósito, Volcker limitó el dinero disponible, haciendo que los tipos de interés subieran tanto que los Estados Unidos experimentaron la peor desaceleración económica desde la Gran Depresión. Volcker solo aflojó la presión cuando el daño colateral se hizo insostenible. México —que debía mucho dinero a los bancos estadounidenses— parecía estar al borde de la bancarrota, lo que amenazaba al sistema bancario estadounidense.

Más tarde, Michael Mussa —director del Departamento de Investigación del Fondo Monetario Internacional— recordaría con cariño el logro de Volcker. Mussa mantenía la analogía militar, alabando el éxito de Volcker al vencer “al demonio de la inflación”.

“La Reserva Federal tenía que demostrar que, enfrentada a la elección dolorosa entre mantener una fuerte política monetaria para luchar contra la inflación y aliviar la misma con el fin de combatir la recesión, escogería la lucha contra la inflación. En otras palabras, con el fin de afirmar su credibilidad, la Reserva Federal tuvo que demostrar su voluntad de derramar sangre, mucha sangre, la sangre de otras personas.”⁵

¿Cuál habría sido la reacción si los sindicatos se hubieran jactado de utilizar su poder para derramar la sangre de los capitalistas en las calles? Ante la mera sugerencia por parte de los sindicatos de imponer grandes penalidades a los capitalistas, se habría producido una fuerte reacción, seguida de medidas en contra del mundo de trabajo. En cambio, la política monetaria sigue apareciendo como una política tecnológica incruenta que garantiza la tranquila operación de mercados voluntarios. El poder no tiene lugar en estos temas.

A finales del siglo XX, el presidente de la Reserva Federal, Alan Greenspan, confiaba en que ya se había ganado la guerra. La Reserva Federal no tenía necesidad de tomar ninguna acción agresiva. Greenspan creía que el estado psicológico de los trabajadores —lo que George Orwell llamaba “el terror inquietante del desempleo”— significaba que la amenaza de los incrementos salariales se había eliminado. Greenspan declararía ante el Congreso, en un lenguaje de lo más críptico:

“La tasa de aumento salarial fue todavía mucho menor de lo que hubieran pronosticado las relaciones históricas con el mercado laboral. Unas restricciones atípicas sobre los incrementos de las indemnizaciones son evidentes desde hace algunos años y parecen ser la consecuencia de la mayor inseguridad de los trabajadores”.⁶

Cómo la economía ha reforzado el poder al ocultarlo

Michael Perelman

Greenspan acertó en su valoración de la situación a la que se enfrentaban los trabajadores y las trabajadoras. Sus cifras así lo demostraban:

“En 1981, en plena recesión, la empresa International Survey Research concluyó que el 12 por ciento de los trabajadores temían perder su puesto de trabajo. En el mercado laboral actual —el más duro en dos generaciones—, la misma organización ha concluido recientemente que este porcentaje ha subido al por ciento.”⁷

A la vez que se controlaban los sueldos en una economía en auge, la desigualdad se disparó a finales de la década de 1990. En 1997, en respuesta a una pregunta del representante Patrick Kennedy, Greenspan —maestro de la evasión en público— culpó del incremento de la desigualdad a la tecnología y la educación, exculpándose de la siguiente manera:

“Es un suceso con el que me siento incómodo. No hay nada que la política monetaria pueda hacer en este caso y, en lo que me atañe, es algo que se encuentra fuera del ámbito de los temas que manejamos.”⁸

El poder, la economía del mundo del trabajo y las crisis

Con el fin de resaltar la naturaleza voluntaria de los mercados, los economistas se han desvivido por crear una teoría que excluye todas las referencias al trabajo, a los trabajadores y trabajadoras, y a las condiciones laborales. En cambio, la disciplina de la economía representa al mercado laboral (sugiriendo que el trabajo es una mercancía más) como un arreglo voluntario. Dos economistas muy respetados, Alchian y Demsetz (uno de los cuales fue mi profesor en primero de Económicas), compararon la relación entre trabajador y patrón con la de tendero y cliente:

“La empresa no tiene (...) ningún mandato, ninguna autoridad, ninguna acción disciplinaria diferente de la contratación comercial ordinaria entre dos personas (...) [El patrón] puede despedir o demandar, de la misma manera que yo puedo dejar de comprar a mi tendero o demandarlo por abastecer productos defectuosos (...) Hablar de gestionar, dirigir o asignar funciones a los trabajadores es una manera engañosa de decir que el patrón se dedica continuamente a renegociar la contratación en términos aceptables para las dos partes. Decir a un empleado que mecanografié una carta en vez de archivar tal o cual documento es como decirle a mi tendero que me venda una marca de atún en vez de otra de pan.”⁹

La mayor ventaja de esta exclusión es que elimina convenientemente un gran segmento de poder de la disciplina de la economía, aun cuando se supone que eso es lo que deberían hacer precisamente los ‘buenos’ economistas. El problema es que los ‘buenos’ economistas consiguen que su enfoque oculte cualquier efecto negativo de los mercados.

Sin embargo, esta tapadera es incapaz de ocultar los problemas insolubles del capitalismo. No hay duda de que las crisis se suceden de manera repetida. Cuando el daño se hace evidente, quizá el poder entre brevemente en escena. Pero cuando la crisis remite, el poder vuelve rápidamente a su anterior estado de invisibilidad. Lo más sorprendente es que la teoría económica convencional debería ser suficiente para alertar a los economistas sobre las contradicciones inherentes de su visión de la economía capitalista, permitiendo mitigar algunos de los resultados más destructivos del capitalismo sin límites.

El poder comercial ejercido sobre trabajadores y consumidores

Aunque el uso del poder para aprovecharse de los trabajadores es grande, el poder bajo el capitalismo tiene numerosas facetas. Por ejemplo, Schumpeter hizo la observación de que las grandes empresas actúan a menudo con 'correspeto'; es decir, compiten y cooperan entre sí al mismo tiempo. Tal cooperación corporativa puede tener la intención de ejercer el poder ante los proveedores, los distribuidores, el público o hasta los competidores, no implicados en la connivencia.

Desde luego, las empresas ejercitan también el poder por sí solas. Por ejemplo, el mundo empresarial hace todo lo posible por aprovecharse de los consumidores sin perder demasiados clientes. Con el fin de evitar una controversia innecesaria, no me detendré en el uso de la publicidad que satura la sociedad capitalista. Igualmente, la utilización sofisticada del arte, de las estadísticas demográficas y de la psicología para controlar las mentes de los consumidores puede verse como un ejercicio de poder.

Se podría ignorar también el requisito de que los consumidores firmen acuerdos antes de realizar una compra como un ejercicio de poder, aun cuando tales acuerdos implican a menudo que los compradores renuncian a sus derechos de denunciar a los vendedores.

La clasificación de la aparentemente arbitraria imposición de honorarios —que no tienen relación con los costes comerciales— como un ejercicio de poder parecería menos polémica, sobre todo porque el cliente puede incluso no conocer la posible existencia de dichos honorarios.

El poder ejercido sobre los consumidores se parece al poder ejercido sobre los trabajadores. A principios del siglo XIX, economistas como Simon Patten explicaban a los trabajadores que deberían considerarse consumidores antes que trabajadores. Esta táctica tenía sentido para el capital porque era más probable que los obreros —que trabajaban codo con codo— se sintieran solidarios entre sí. Por contraste, el consumo es una actividad individualista. Llevado hasta el extremo, incluso los consumidores pueden competir entre sí cuando consumen.

Cómo la economía ha reforzado el poder al ocultarlo

Michael Perelman

El poder comercial competitivo

Las empresas utilizan también el poder desnudo para ganar competitividad ante otras empresas. Los economistas ignoran dichos usos del poder, resaltando las consecuencias benignas de la competencia: precios más bajos, mayor calidad y hasta productos completamente nuevos.

Sin embargo, la competencia tiene también un lado oscuro. El antes mencionado uso macroeconómico del poder para modificar el nivel salarial es análogo a una aplicación microeconómica mucho más directa de poder desnudo en la que el mundo de los negocios intenta bajar los sueldos e intensificar el trabajo. Dentro de la competencia, negocio a negocio, el poder se utiliza para perjudicar a los competidores. Las cadenas corporativas escogerán abrir estratégicamente puntos de venta con el fin de frustrar las estrategias comerciales previstas por sus competidores.

Las empresas imponen también precios depredadores, lo que significa que bajan los precios tanto que echan a sus competidores fuera del mercado. Sin competencia, el depredador impone precios que se aprovechan de los consumidores que no tengan alternativas.

Una de las medidas de competencia más eficaces es aprovecharse de la estructura legal de la propiedad intelectual. Las corporaciones se denuncian para impedir que un tipo de negocio prospere. Actualmente, las compañías gastan miles de millones de dólares en patentes de empresas caducas. Su intención es utilizarlas para denunciar a otras compañías o para defenderse en el caso de que se las lleve a juicio. Mientras los libros de texto describen los resultados beneficiosos de la competencia, este tipo de peso muerto no se menciona. Al fin y al cabo, son los consumidores los que corren con el coste de estos ejercicios de poder.

El poder es un agente en la relación entre empresas y sus proveedores o distribuidores. Un ejemplo clásico es la relación entre Vlasic Pickles y Walmart. La compañía especializada en conservas quería aprovecharse del radio de acción comercial de Walmart. El gigante de la distribución, en cambio, exigía tanto a Vlasic que destruyó su reputación como una marca de primera. Por ejemplo, Walmart exigió que las conservas se envasaran en tarros de un galón. Asimismo, Charles Kernaghan ha documentado el daño producido cuando Walmart exige precios cada vez más bajos a los talleres, empujados a explotar aun más a las jóvenes que ya trabajan en condiciones infrahumanas.

En otros casos, el poder reside en el productor en vez del distribuidor mediante la imposición de condiciones. En el mundo digital, los productores de *hardware* pueden configurar productos de forma que se impida la utilización de materiales de proveedores competidores.

Conclusión

Lo que revela este texto es la existencia de un poder económico abusivo, que requiere tanto que se reconozca y se entienda como la necesidad de movimientos bien organizados para garantizar una sociedad digna. Comprender la naturaleza del poder y cómo los economistas han conseguido aplicar de manera invisible su disciplina con el objetivo de apuntalar las estructuras del capital es muy importante para invertir el proceso.

Los economistas han sostenido sistemáticamente el poder de las élites. Lo han hecho mediante la defensa de políticas en virtud de su supuesta experiencia, como hemos visto en el oleoducto Keystone, pero también tomando partido fríamente por las élites, como vimos en el caso de Volcker, que sacrificó gustosamente a las familias trabajadoras en pos de la estabilidad monetaria. Pero lo han hecho principalmente al ignorar u ocultar el poder y dar a la economía una apariencia científica en la que el impacto sobre las personas y el medio ambiente se oculta de la vista pública.

Por desgracia, el hecho de que esta discusión no sea posible en ningún escenario norteamericano nos acerca a otra dimensión del poder. Como economista, soy sensible al hecho de que el análisis radical o la curiosidad sobre el ejercicio del poder se ha prohibido virtualmente de la disciplina de la economía. Por supuesto, esta exclusión sistemática es en sí un ejercicio inexcusable de poder.

Notas finales

- 1 Coase, Ronald H. 1960. "The Problem of Social Cost". *Journal of Law and Economics*, Vol. 3 (octubre) pp. 1-44. Véase una traducción del artículo en español: <http://www.eumed.net/cursecon/textos/coase-costos.pdf>
- 2 Perelman, Michael. 2006. *Railroading Economics: The Creation of the Free Market Mythology* (Nueva York: Monthly Review Press).
- 3 Melloan, George. 2003. "Some Reflections on my 32 Years with Bartley". *Wall Street Journal* (16 de diciembre).
- 4 Greider, William. 1987. *Secrets of the Temple* (Nueva York: Simon and Schuster).
- 5 Mussa, Michael. 1994. "U.S. Monetary Policy in the 1980s". En Martin Feldstein, ed. *American Economic Policy in the 1980s* (Chicago: University of Chicago Press, 1994): pp. 81-145
- 6 Greenspan, Alan. 1997a. "Testimony Before the Subcommittee on Domestic and International Monetary Policy of the Committee on Banking and Financial Services House of Representatives (5 de marzo)". http://commdocs.house.gov/committees/bank/hba38677.000/hba38677_0f.htm
- 7 Greenspan, Alan. 1997b. "Statement Before the Committee on Banking, Housing, and Urban Affairs, U.S. Senate (26 de febrero)". *Federal Reserve Bulletin*, Vol. 83, No. 4 (abril): pp. 254-59.
- 8 Greenspan, Alan 1999. "The Interaction of Education and Economic Change: Address to the 81st Annual Meeting of the American Council on Education (Washington, D.C., 16 de febrero).
- 9 Alchian, Armen A. y Demsetz, Harold. 1972. "Production, Information Costs, and Economic Organization". *American Economic Review*, Vol. 62, No. 5 (diciembre) pp. 777-96.

Michael Perelman es un economista e historiador estadounidense, y ejerce actualmente como catedrático de Economía en la Universidad Estatal de California, en Chico. Perelman ha escrito 19 libros, entre los cuales *El fin de la economía*, *Railroading Economics*, *Manufacturing Discontent*, *The Perverse Economy* y *The Invention of Capitalism*.



Traducción: Christine Lewis Carroll



www.tni.org/es/estadodelpoder2015