

## LA FORMA EN LA QUE PODRÍAMOS VIVIR AHORA

Project Syndicate

Escrito por: Robert H. Frank<sup>1</sup>

Puede consultar la versión original [aquí](#)

Ahora que el "debate" científico sobre el cambio climático finalmente se ha detenido, la conversación se ha desplazado a cuestiones de viabilidad técnica y política. Hay motivos para la esperanza en ambos frentes, pero mucho dependerá de si podemos dismantelar los obstáculos de comportamiento que se interponen en el camino de la acción colectiva.

Los debates sobre el cambio climático finalmente han superado las disputas sin sentido con los negacionistas. La mayoría de la gente acepta ahora que enfrentamos un desafío mortal. Sin embargo, sin un consenso sobre qué hacer a continuación, parece que hemos llegado a un punto muerto. ¿Es realmente factible la descarbonización rápida a cualquier costo? Si es así, ¿hay alguna posibilidad de que los votantes asuman voluntariamente ese costo?

Hay respuestas cautelosamente optimistas a ambas preguntas. Sobre el tema de la descarbonización, mi propio pensamiento ha sido fuertemente moldeado por el trabajo del ingeniero energético Saul Griffith, quien ha argumentado de manera persuasiva que no es demasiado tarde para actuar. Una movilización a escala de la Segunda Guerra Mundial para descarbonizar todo el sector energético en la próxima década mediante el despliegue generalizado de energía solar y eólica evitaría las peores consecuencias del calentamiento global.

La construcción de un sector de energía eléctrica neutral en carbono en los Estados Unidos daría como resultado que los paneles solares ocuparan aproximadamente el 1% de la superficie terrestre total del país. Debido a que existen costos sustanciales de transmisión de electricidad a largas distancias, estos paneles deberían distribuirse ampliamente en las proximidades de los centros de población. Todos tendremos que acostumbrarnos a vivir entre ellos.

Afortunadamente, electrificar la economía también mejoraría la experiencia de la vida cotidiana. La calefacción por suelo radiante, por ejemplo, es mucho más cómoda en invierno que el aire forzado calentado por gas. Los rangos de convección facilitan una mejor transferencia de calor y control de temperatura para cocinar. Los vehículos eléctricos tienen más torque y mejor aceleración que los propulsados por motores de combustión interna. Griffith ha descrito cómo se pueden obtener estos beneficios mediante la descarbonización. Pero, debido a que su trabajo no es

---

<sup>1</sup> Robert H. Frank es profesor de administración y profesor emérito de economía en la escuela de posgrado en administración Samuel Curtis Johnson de la Universidad de Cornell. Más recientemente, es el autor de "Under the Influence: Putting Peer Pressure to Work."

ampliamente conocido, muchos expertos insisten en que ya es demasiado tarde para actuar. No les escuches.

### ***Un acuerdo de control de armas de consumo***

La pregunta más importante para cualquier agenda climática, por supuesto, es cómo pagarla. Hasta ahora, la descarbonización ha sido en gran parte un proyecto emprendido por personas acomodadas, quienes, casi exclusivamente, han sido compradores de paneles solares, bombas de calor, sistemas de calefacción radiante y automóviles eléctricos. Los objetivos climáticos seguirán siendo inalcanzables a menos que todos los demás tomen estos mismos pasos sin más demora.

La solución propuesta por Griffith es hacer que la descarbonización sea más asequible a través de la innovación financiera según las líneas del GI Bill, que hizo que el financiamiento hipotecario esté disponible para los veteranos de la Segunda Guerra Mundial que regresan a tasas por debajo del mercado. Pero tales medidas no alterarán el hecho de que la descarbonización rápida y generalizada es una propuesta enormemente cara. Una movilización a escala de la Segunda Guerra Mundial costaría varios billones de dólares anuales durante gran parte de la próxima década.

En principio, conseguir tanto dinero es totalmente factible. Hace apenas una década, los estadounidenses ganaban colectivamente varios billones de dólares menos por año que en la actualidad. Dejando de lado los problemas de distribución, la verdadera cuestión no es si los estadounidenses podrían arreglárselas satisfactoriamente con varios billones de dólares menos al año para gastar en sí mismos; obviamente, pueden hacerlo. Se trata de si se puede persuadir a los contribuyentes de que se desprendan de tanto dinero para pagar la descarbonización rápida.

Aquí nuevamente hay motivos para el optimismo. Como a los líderes políticos les encanta decir: "Nunca dejes que una buena crisis se desperdicie". Estados Unidos se enfrenta ahora no solo a la duradera amenaza del calentamiento global, sino también a los desafíos más inmediatos que plantea la pandemia y las insistentes demandas para abordar siglos de injusticia racial. Este cúmulo de crisis puede ofrecer una oportunidad única en la vida para promulgar importantes reformas de política.

En particular, la experiencia de la pandemia puede impulsar una reconsideración de cómo gastamos nuestro dinero en las economías avanzadas. Como el emprendedor, Andrew Wilkinson tuiteó el pasado abril: "Cosas que no importan ahora: ropa, zapatos, relojes, joyas, autos. ¿Cuál es el nuevo símbolo de estado durante el bloqueo? "

Durante los últimos 50 años, el crecimiento de la renta nacional de los EE. UU. Se ha acumulado casi en su totalidad en las personas con mayores ingresos y se ha destinado principalmente a un mayor consumo privado. Nadie puede negar que si hubiéramos gastado el mismo dinero en energía renovable, capacidad de respuesta

hospitalaria e investigación médica, estaríamos mucho mejor equipados para enfrentar tanto el cambio climático como el coronavirus. Desafortunadamente, fue difícil reunir apoyo para cambios importantes en el gasto cuando las amenazas parecían remotas.

Pero las actitudes cambian de manera confiable ante amenazas más inmediatas. La pandemia ha confirmado un hallazgo central de la extensa literatura sobre los determinantes del bienestar humano: más allá de un punto que se ha superado hace mucho tiempo en Occidente, los aumentos adicionales en muchas formas de consumo privado tienen poco impacto en la salud o la felicidad. Cuando todos gastan más en ropa, zapatos, relojes, joyas y automóviles, el efecto es simplemente elevar el nivel de adecuación. El dinero ahorrado por las reducciones generales en el crecimiento de muchas formas de consumo privado sería más que suficiente para pagar las inversiones necesarias para hacer frente a los desafíos más urgentes que enfrentamos ahora. La clara implicación de la literatura es que los recortes compartidos de este tipo serían menos difíciles de lo que muchos esperan.

Pero cuando el crecimiento de los ingresos se reanuda después de la pandemia, la gente no modificará sus patrones de gasto de forma voluntaria, porque los incentivos individuales y colectivos divergen marcadamente, como ocurre en una carrera armamentista militar. Aunque una escalada mutua del gasto en armas no suele hacer nada para mejorar la seguridad colectiva, saber esto rara vez impide que las potencias rivales acumulen armas. Para desarmarse, los países necesitan acuerdos ejecutables que se ejecuten al unísono. Las carreras de consumo son muy parecidas, aunque son entre individuos y no entre gobiernos. Los recortes generales son mucho menos dolorosos que las reducciones unilaterales del gasto.

La consigna sobre la libertad individual: "¡Es mi dinero y tengo derecho a gastarlo como mejor me parezca!" - también ha dificultado el aumento de la inversión pública. Tales objeciones, que a menudo ignoran los conflictos fundamentales entre derechos específicos, son similares a protestar porque un acuerdo de control de armas viola el derecho de cada país a construir tantas bombas como quiera. Bueno, por supuesto que lo hace; ese es el punto.

La experiencia durante la pandemia también ha dejado claro que el deseo de hacer lo que a uno le plazca no confiere el derecho a causar un daño indebido a otros. Como escribió John Stuart Mill, el defensor más elocuente de la libertad individual en Occidente, "el único propósito por el cual el poder puede ejercerse legítimamente sobre cualquier miembro de una comunidad civilizada, en contra de su voluntad, es prevenir daños a otros". Si las personas desenmascaradas tienen la intención de aumentar el riesgo de infección de otros, no viene al caso. El daño en sí es lo que justifica los requisitos de la máscara.

Del mismo modo, muchas decisiones de gastos individuales causan daños no deseados a otros. Las mejores escuelas atraen a más padres a sus áreas de influencia, que casi siempre están ubicadas en vecindarios más caros. Pero eso solo sirve para hacer subir los precios de la vivienda. Una vez que se asiente el polvo, la mitad de todos los estudiantes seguirán asistiendo a las escuelas de la

mitad inferior, como antes. El daño se produce a pesar de que ninguna familia tuvo la intención de hacer que a otros les resulte más caro enviar a sus hijos a buenas escuelas. Las familias que gastaron generosamente en recepciones de bodas tampoco tuvieron la intención de causar daño al aumentar el costo promedio (ajustado por inflación) de las bodas más de tres veces desde 1980.

### ***El recaudador de impuestos da la bienvenida***

Claramente, los patrones de gasto actuales no nos han servido bien como sociedad. Pero el comportamiento del consumidor no cambiará por sí solo. Necesitamos nuevos incentivos. El primer lugar para comenzar es con el código de impuestos. Una inclinación más progresiva a la estructura tributaria existente inhibiría el crecimiento del consumo privado al tiempo que generaría amplios ingresos para aumentar la inversión pública y respaldaría una red de seguridad social más integral.

Sin duda, los votantes adinerados se han resistido tradicionalmente a tales políticas, creyendo que impuestos más altos harían más difícil sostener su consumo excepcional. Pero esa creencia se basa en una ilusión cognitiva variada, arraigada en limitaciones estructurales que dan forma a la capacidad del cerebro para procesar información. La vida es complicada. Cada día nos bombardean con mucha más información de la que podemos procesar conscientemente. Para hacer frente, nuestro sistema nervioso emplea varias reglas generales, que a menudo operan por debajo de la conciencia consciente. Funcionan razonablemente bien la mayor parte del tiempo, pero no siempre.

¿Qué sucede cuando se le pide a una persona de altos ingresos que imagine el impacto de impuestos más altos? Su primer instinto, evocar recuerdos de cómo se sintió a raíz de los aumentos de impuestos pasados, resulta vacío. Si ella es como la mayoría de las personas de altos ingresos que viven hoy en día, ha experimentado tasas impositivas marginales máximas que han tendido constantemente a la baja desde su pico de la Segunda Guerra Mundial. Durante la guerra, la tasa impositiva marginal máxima de Estados Unidos fue del 92%. En 1966, cuando me gradué de Georgia Tech, había caído al 70%, y en 1982, era del 50%. El único aumento significativo se produjo al comienzo de la administración Clinton; incluso entonces, el rápido crecimiento de los ingresos de las personas con mayores ingresos significaba que cualquier disminución de los ingresos después de impuestos era pequeña y breve. La tasa marginal máxima es ahora solo del 37%. En otros países se han producido descensos similares a largo plazo.

Cuando el Plan A falla, nuestro sujeto acomodado pasará al Plan B. Dado que pagar impuestos más altos significa tener menos dinero para gastar en otras cosas, una estrategia cognitiva alternativa plausible es estimar el efecto de los aumentos de impuestos recordando eventos anteriores que resultaron en Ingresos disponibles más bajos: perder una demanda, por ejemplo, divorciarse o sufrir una crisis de salud. Lo que estos eventos tienen en común es que reducen los ingresos propios y no afectan los ingresos de los demás. Por lo tanto, tales eventos son

fundamentalmente diferentes de un aumento en la tasa impositiva marginal, que reduce todos los ingresos a la vez. Esta distinción crucial explica por qué la gente sobreestima el dolor de impuestos más altos.

Como la mayoría de las personas adineradas se apresuraría a admitir, tienen todo lo que se podría decir razonablemente que alguien necesita. Si los impuestos más altos representan una amenaza, es a su capacidad para comprar los lujos especiales de la vida. Pero, como una “buena” escuela, el lujo es un concepto inevitablemente relativo. Ser especial significa diferenciarse de alguna manera de lo esperado. Casi por definición y sin excepción, las cosas especiales son limitadas.

Hay un número limitado de áticos con vistas panorámicas de Central Park. Para conseguir uno, una persona rica debe superar a sus compañeros que también quieren uno. Los resultados de tales concursos de licitación dependen casi exclusivamente del poder adquisitivo relativo. Y debido a que el poder adquisitivo relativo no se ve afectado en absoluto cuando todos los ricos pagan impuestos más altos, los mismos áticos terminan en las mismas manos que antes. (La amenaza de ser superados por los oligarcas del extranjero podría mitigarse mediante impuestos sobre las transacciones a los compradores extranjeros). En resumen, ni siquiera un libertario racional debería oponerse a un aumento de impuestos que genere beneficios sustanciales para prácticamente todos sin tener que exigir sacrificios difíciles a nadie .

### ***Un problema básico de mensajería***

El problema, al parecer, es que el atractivo de un enfoque más progresista de los impuestos y el gasto no se ha explicado claramente a los votantes. Un ejemplo de ello es el hecho de no haber promulgado un impuesto al carbono, a pesar de la evidencia convincente de que hacerlo habría mejorado los resultados de vida de prácticamente todos. El planeta se está calentando tanto porque los gases de efecto invernadero son costosos de eliminar como porque permitimos que las personas los emitan a la atmósfera sin penalización. Si hubiéramos adoptado un impuesto al carbono hace décadas, no estaríamos enfrentando una crisis climática hoy. Incluso ahora, implementar uno aceleraría sustancialmente el progreso hacia la neutralidad de carbono.

Entonces, ¿cuál es el robo? Los expertos dirían que los impuestos al carbono son impopulares entre los votantes. Debido a que las familias de ingresos bajos y medios ya luchan por llegar a fin de mes, lo último que necesitan es un nuevo impuesto estricto sobre la energía. Pero esta objeción se rechaza fácilmente. Para empezar, una parte desproporcionada de los ingresos de un impuesto al carbono provendría de los ricos. El 10% superior de los que obtienen ingresos representa casi la mitad de las emisiones globales anuales de dióxido de carbono. Aunque los patrones de uso de energía están menos sesgados en los EE. UU., Los estadounidenses ricos viven en casas más grandes, conducen automóviles más grandes y hacen muchos más viajes a destinos lejanos.

En cualquier caso, incluso si el uso de energía no aumentara con los ingresos, sería muy sencillo implementar un impuesto al carbono que no solo librara a las familias en dificultades de dificultades adicionales, sino que en realidad les proporcione una ganancia económica inesperada. Según una versión de lo que los economistas llaman un diseño de ingresos neutrales, todos los ingresos de un impuesto al carbono se devolverían a los votantes en forma de cheques de reembolso mensuales. Mientras que los hogares adinerados con una gran huella de carbono pagarían mucho más de lo que obtienen cada mes, la mayoría de los votantes recibirían más de lo que aportan. Y dado que la medida encarecería las actividades intensivas en carbono, crearía poderosos incentivos para cambiar a alternativas más baratas y bajas en carbono.

En la actualidad, Estados Unidos ya alienta a los propietarios de viviendas a instalar paneles solares al proporcionar costosos subsidios que benefician de manera desproporcionada a los hogares de altos ingresos. En contraste, un impuesto al carbono reduciría automáticamente el costo de la energía solar en relación con los combustibles fósiles, creando así el mismo incentivo para instalar paneles solares, pero sin la necesidad de subsidios regresivos que pesan sobre el presupuesto.

Si bien las familias de ingresos bajos y medianos serían beneficiarios financieros netos bajo este esquema, los votantes ricos también saldrían adelante, en conjunto. No solo se beneficiarían desproporcionadamente de la reducción resultante de las pérdidas relacionadas con el clima, sino que también se evitarían tener que asumir la mayor parte de la carga fiscal futura de las medidas de adaptación climática.

Al ver un impuesto al carbono como una amenaza para sus intereses, la industria de los combustibles fósiles, por supuesto, se opondría a tal medida. En los meses previos al referéndum de impuestos al carbono de 2018 del estado de Washington, los productores de petróleo y gas gastaron más que los partidarios de la iniciativa en aproximadamente cuatro a uno. Pero este desafío también se supera fácilmente. Por mucho menos que los ingresos por intereses diarios de su cartera, un solo multimillonario podría contratar a los mejores animadores de Pixar para producir un video de cinco minutos que explique por qué un impuesto al carbono neutral en los ingresos es una obviedad. No solo dejaría al 90% de las familias con más dinero para gastar cada mes; también proporcionaría fuertes incentivos para que los productores y las familias de todos los niveles de ingresos se cambien a fuentes de energía limpia.

¿Cuánta exposición a este mensaje se necesitaría para convencer a los votantes? Debido a que el gasto en anuncios se caracteriza por rendimientos drásticamente decrecientes, los defensores de los impuestos al carbono no necesitarían gastar más que las empresas de combustibles fósiles; más bien, necesitarían gastar solo lo suficiente para asegurarse de que su mensaje sea escuchado ampliamente. Ese mensaje, por supuesto, debería estar bien elaborado. Una lección de la ciencia del comportamiento es que, aunque a las personas generalmente no les gustan los impuestos, la mayoría acepta que es justo exigir tarifas por el uso de un recurso valioso, como la capacidad limitada del planeta

para absorber dióxido de carbono. Por lo tanto, en lugar de pedir un impuesto al carbono neutro en los ingresos, haríamos mejor en pedir una tarifa de carbono y un programa de dividendos.

### ***Una pandemia positiva***

Por último, el trabajo reciente en las ciencias sociales ofrece aún más motivos para el optimismo. Considere, por ejemplo, los efectos del contagio conductual: la tendencia de las ideas y la conducta a propagarse de una persona a otra en formas que se asemejan a la propagación de enfermedades infecciosas. Debido al contagio, los efectos indirectos posteriores de cualquier política que cambie los incentivos individuales típicamente eclipsarán el efecto directo.

Por ejemplo, de acuerdo con un estudio inicial seminal, si un impuesto al carbono induce a una sola familia adicional a instalar paneles solares en su techo, un hogar vecino hará lo mismo dentro de cuatro meses, en promedio. Deje que pasen otros cuatro meses, y cada uno de estos dos habrá generado instalaciones adicionales propias, para un total de cuatro. Después de dos años, por lo tanto, la instalación inicial habrá llevado a 32 nuevas instalaciones solo en ese vecindario. Y el contagio no acaba ahí, porque cada una de las familias encargadas de instalar paneles solares habrá compartido noticias sobre ellos con amigos y familiares en otras localidades.

El contagio del comportamiento también influye en las elecciones dietéticas, que tienen un impacto importante en el clima. A principios de este año, se le preguntó al senador estadounidense Cory Booker de Nueva Jersey por qué insta a las personas a comer menos carne en lugar de volverse completamente veganas, como lo ha hecho él. Respondió que simplemente recordarle a la gente las razones para comer menos carne resultaría en una reducción mucho mayor en el consumo total de carne que si presionara por un cambio dietético más radical.

La misma lógica se aplica a un impuesto al carbono neutro en los ingresos. La mayoría de las personas comen carne porque se criaron con ella y continúan viviendo entre personas que la consumen en cantidades sustanciales. Independientemente de las preocupaciones ambientales que puedan albergar, muchas de estas mismas personas reconocen que su salud personal mejoraría si comieran menos carne. El problema es social. Cuando las dietas ricas en carne son la norma entre familiares y amigos, es difícil para las personas reducirlas.

Debido a que la carne tiene una gran huella de carbono, un impuesto al carbono neutral en los ingresos la haría más cara en comparación con los alimentos de origen vegetal. En la mayoría de los casos, el efecto directo de este incentivo de precios puede ser pequeño. Pero si indujera al menos a algunas personas a alterar la composición de sus dietas en favor de alimentos de origen vegetal, a otras también les resultaría más fácil hacerlo gradualmente. Con el tiempo, estos cambios se reforzarían a sí mismos. El contagio conductual probablemente produciría

cambios dramáticos en los hábitos alimenticios, tal como lo ha hecho con el tabaquismo.

Mi propio estudio del contagio conductual me ha llevado a cambiar de opinión sobre el papel del “consumo consciente” (acciones individuales para reducir la propia huella de carbono) en la batalla general contra el calentamiento global. Como la mayoría de los economistas, una vez consideré estos pasos como una distracción del desafío mucho mayor de organizar inversiones masivas en energía verde y adoptar tarifas rígidas de carbono. Pero habiendo visto que los efectos indirectos de la acción individual pueden ser órdenes de magnitud mayores que los efectos directos, he abandonado ese punto de vista.

### ***Tú eres lo que haces***

Más concretamente, los compromisos individuales son fundamentales porque cambian quiénes somos. Los economistas asumen que venimos al mundo con identidades y preferencias fijas. Pero como se dio cuenta Aristóteles, es más exacto decir que poco a poco forjamos nuestras identidades en el proceso de vivir nuestra vida cotidiana.

Tomar medidas individuales para reducir su huella de carbono refuerza su identidad como defensor del clima. Hace que sea más probable que vote por candidatos que apoyan las políticas que detendrán el calentamiento global, y más probable que toque puertas para ayudar a que sean elegidos.

Las elecciones tienen consecuencias. En 2019, los activistas climáticos ayudaron a cambiar ambas cámaras de la legislatura del estado de Virginia. Y este año, el estado, que no es un hervidero de radicalismo de izquierda, promulgó uno de los proyectos de ley de descarbonización más ambiciosos del país.

En las elecciones de este año, hay muchos candidatos que están a favor de la continuación del status quo y muchos otros que apoyan la inversión pública y otras políticas que han sido abandonadas durante mucho tiempo para abordar nuestros desafíos más urgentes. El futuro de nuestros descendientes depende de si dejamos que se desperdicien las crisis que enfrenta nuestra generación.