

Joseph E.
Stiglitz

PREMIO NOBEL DE ECONOMÍA



LA GRAN BRECHA

QUÉ HACER CON
LAS SOCIEDADES
DESIGUALES



taurus


JOSEPH STIGLITZ

LA GRAN BRECHA
QUÉ HACER CON LAS SOCIEDADES
DESIGUALES

*Traducción de María Luisa Rodríguez Tapia
y Federico Corriente*

TAURUS

www.megustaleerebooks.com

ÍNDICE

[Portadilla](#)

[Índice](#)

[Introducción](#)

[Preludio: Aso man las grietas](#)

[Las consecuencias económicas del señor Bush](#)

[Unos locos capitalistas](#)

[Anatomía de un asesinato: ¿Quién destruyó la economía estadounidense?](#)

[Cómo salir de la crisis financiera](#)

[Primera parte. Grandes ideas](#)

[Del 1 por ciento, por el 1 por ciento, para el 1 por ciento](#)

[El problema del 1 por ciento](#)

[El crecimiento lento y la desigualdad son decisiones políticas. Podemos escoger otra cosa](#)

[La desigualdad se globaliza](#)

[La desigualdad es una opción](#)

[La democracia en el siglo XXI](#)

[Capitalismo de pacotilla](#)

[Segunda parte. Reflexiones personales](#)

[La influencia de Martin Luther King en mis ideas económicas](#)

[El mito de la Edad de Oro de Estados Unidos](#)

[Tercera parte. Dimensiones de la desigualdad](#)

[Igualdad de oportunidades, nuestro mito nacional](#)

[La deuda de los estudiantes y el fin del sueño americano](#)

[Justicia para algunos](#)

[La única solución que queda para el problema de la vivienda: la refinanciación masiva de las hipotecas](#)

[Las desigualdades y el niño estadounidense](#)

[El ébola y la desigualdad](#)

[Cuarta parte. Las causas de que aumenten las desigualdades en Estados Unidos](#)

[El socialismo para ricos en Estados Unidos](#)

[Un sistema fiscal en contra del 99 por ciento](#)

[La globalización no es una simple cuestión de beneficios; también es una cuestión fiscal](#)

[Falacias de la lógica de Romney](#)

[Quinta parte. Consecuencias de la desigualdad](#)

[La lección equivocada de la bancarrota de Detroit](#)

[En nadie confiamos](#)

[Sexta parte. La política](#)

[Cómo ha contribuido la política a la gran brecha económica](#)

[Por qué Janet Yellen, y no Larry Summers, debería dirigir la Reserva Federal](#)

[La demencia de nuestra política alimentaria](#)

[Del lado malo de la globalización](#)

[La farsa del libre comercio](#)

[Cómo la propiedad industrial reafirma la desigualdad](#)

[La patente prudencia de la decisión de la India](#)

[Eliminar la desigualdad extrema: un objetivo de desarrollo sostenible, 2015-2030](#)

[Las crisis después de la crisis](#)

[La desigualdad no es inevitable](#)

[Séptima parte. Perspectivas regionales](#)

[El milagro de Mauricio](#)

[Las lecciones de Singapur para un Estados Unidos desigual](#)

[Japón debería estar alerta](#)

[Japón es un modelo, no una fábula moralizante](#)

[La hoja de ruta de China](#)

[La reforma del equilibrio entre Estado y mercado en China](#)

[Medellín: una luz para las ciudades](#)

[Delirios estadounidenses en Oceanía](#)

[Independencia escocesa](#)

[Depresión en España](#)

[Octava parte. Poner a Estados Unidos a trabajar de nuevo](#)

[Cómo volver a poner a trabajar a Estados Unidos](#)

[La desigualdad está retrasando la recuperación](#)

[El libro del empleo](#)

[Escasez en una era de abundancia](#)

[Para crecer, gire a la izquierda](#)

[El enigma de la innovación](#)

[Epílogo](#)

[Notas](#)

[Notas a pie de página](#)

[Créditos de los textos](#)

[Sobre el autor](#)

[Créditos](#)

INTRODUCCIÓN

Nadie puede negar hoy que existe una gran brecha que separa a los muy ricos —ese grupo al que a veces se denomina el 1 por ciento— de los demás. Sus vidas son diferentes: tienen distintas preocupaciones, distintas angustias, distintos estilos de vida.

A los ciudadanos corrientes les preocupa cómo van a pagar la universidad de sus hijos, qué pasará si algún miembro de la familia cae gravemente enfermo, cómo saldrán adelante cuando se jubilen. En los peores momentos de la Gran Recesión, hubo decenas de millones de personas que no sabían si iban a poder conservar su casa. Varios millones no pudieron.

Los que pertenecen al 1 por ciento —y, mucho más, los que pertenecen al 0,1 por ciento superior de ese 1 por ciento— hablan de otras cosas: qué tipo de avión se van a comprar, cuál es la mejor manera de proteger su dinero de los impuestos (¿qué ocurrirá si Estados Unidos obliga a Suiza a terminar con el secreto bancario? ¿Las Islas Caimán serán las siguientes? ¿Es Andorra segura?). En las playas de Southampton, Long Island, se quejan del ruido que hacen sus vecinos cuando llegan en helicóptero desde Nueva York. También les preocupa qué pasaría si se cayeran de su pedestal, porque la caída sería muy grande y, en ocasiones, se produce.

Hace no demasiado tiempo estuve en una cena organizada por una persona inteligente y preocupada que pertenece al 1 por ciento. Consciente de la gran brecha que existe, nuestro anfitrión había reunido a destacados multimillonarios, intelectuales y otros a quienes preocupaban las desigualdades. Durante las primeras conversaciones, oí sin querer a un multimillonario —cuyo punto de partida para triunfar había consistido en heredar una fortuna— comentar con otro el problema de la gente vaga que trataba de salir adelante aprovechándose de los demás. De ahí pasaron sin interrumpirse a hablar de paraísos fiscales, sin que parecieran darse cuenta de la ironía. En varias ocasiones, a lo largo de la velada, se evocó a Maria Antonieta y la guillotina, cuando los plutócratas reunidos se recordaban mutuamente los peligros de dejar que las desigualdades aumentaran hasta el exceso. «Recordad la guillotina» se convirtió en el lema de la noche. Al emplearlo, estaban reconociendo uno de los mensajes fundamentales de este libro: el grado de desigualdad que existe en el mundo no es

inevitable, ni es consecuencia de leyes inexorables de la economía. Es cuestión de políticas y estrategias. Aquellos hombres tan poderosos parecían estar diciendo que podían hacer algo para remediar las desigualdades.

Esta no es más que una de las razones por las que las desigualdades se han convertido en una preocupación verdaderamente acuciante incluso para el 1 por ciento: cada vez son más los que comprenden que no puede haber un crecimiento económico sostenido, necesario para su prosperidad, si los ingresos de la inmensa mayoría de los ciudadanos están estancados.

Oxfam utilizó una imagen muy poderosa para ilustrar la dimensión de las desigualdades en el mundo durante la reunión anual de la élite mundial en Davos en 2014: un autobús que transportara a 85 de los mayores multimillonarios del mundo contendría tanta riqueza como la mitad más pobre de la población, es decir, unos 3.000 millones de personas(1). Un año después, el autobús era aún más pequeño, de 80 asientos. Y Oxfam descubrió otra cosa igual de llamativa: que el 1 por ciento de la población mundial poseía ya la mitad del patrimonio, y que va camino de tener tanto como el 99 por ciento restante en 2016.

La gran brecha lleva mucho tiempo forjándose. En las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos creció a más velocidad que nunca, y todos a la vez. Todos los segmentos aumentaron sus ingresos, pero fue una prosperidad repartida. Las rentas de los más pobres crecieron más deprisa que las de los más ricos.

Fue una edad de oro para Estados Unidos, pero a mí, en mi juventud, me parecía ver lados oscuros. En la icónica ciudad industrial de Gary, Indiana, en la orilla sur del lago Michigan, donde crecí, veía pobreza, desigualdades, discriminación racial y desempleo crónico mientras las recesiones golpeaban al país una tras otra. La agitación sindical era frecuente, porque los trabajadores luchaban para obtener su parte correspondiente de la cacareada prosperidad estadounidense. Yo oía solemnes declaraciones de que Estados Unidos era una sociedad de clase media pero, en general, la gente que veía ocupaba los escalones más bajos de esa supuesta sociedad de clase media, y sus voces no figuraban entre las que estaban construyendo el país.

No éramos ricos, pero mis padres habían sabido adaptar su modo de vida a sus ingresos, y, a la hora de la verdad, esa es gran parte de la batalla. Yo llevaba ropa heredada de mi hermano que mi madre siempre había comprado en rebajas, pensando en que durase más que en el ahorro inmediato: lo barato sale caro, solía decir. Durante mi infancia, mi madre, que se había graduado en la Universidad de Chicago en plena Gran Depresión, ayudaba a mi padre en su negocio de seguros. Cuando se iba a trabajar nos dejaba al cuidado de nuestra *chica*, Minnie Fae Ellis, una mujer cariñosa, trabajadora e inteligente. Ya entonces, a los diez años, me desconcertaba aquello: ¿por qué Minnie no había estudiado más que primaria, en un país que se suponía que era tan

rico y ofrecía oportunidades a todo el mundo? ¿Por qué me cuidaba a mí en lugar de cuidar de sus propios hijos?

Cuando terminé bachillerato, mi madre decidió cumplir su sueño de siempre, volver a estudiar para obtener el título de maestra y dar clases de primaria. Ejerció en las escuelas públicas de Gary y, cuando los blancos empezaron a marcharse, se convirtió en una de las escasas maestras blancas en un colegio que se había vuelto segregado. Cuando la obligaron a jubilarse, a los 67 años, empezó a dar clases en la Universidad de Purdue, en el campus de la parte noroeste de Indiana, y siempre intentó que tuvieran acceso todos los alumnos posibles. Al final se retiró con más de ochenta años.

Como muchos de mis contemporáneos, yo aguardaba con impaciencia un cambio. Nos decían que transformar la sociedad era difícil, que llevaba tiempo. Aunque yo no había sufrido las mismas penalidades de otros en Gary (aparte de ciertas muestras de discriminación), me identificaba con los que sí. Todavía faltaban decenios para que empezara a estudiar con detalle las estadísticas sobre la renta, pero tenía la sensación de que Estados Unidos no era la tierra de las oportunidades que aseguraba ser, porque algunos tenían muchas, pero otros, muy pocas. Horatio Alger era un mito, al menos en parte: había muchos estadounidenses que, a pesar de trabajar y esforzarse, nunca saldrían adelante. Yo fui uno de los afortunados y recibí una beca nacional al mérito para estudiar en Amherst College. *Esa* fue la oportunidad, más que ninguna otra cosa, que con el tiempo me abrió todo un mundo de posibilidades.

Como explico en «El mito de la Edad de Oro de Estados Unidos», en mi tercer curso en Amherst cambié de especialidad y pasé de Físicas a Económicas. Quería descubrir cuál era el motivo de que nuestra sociedad funcionase como lo hacía. Me hice economista no solo para comprender las desigualdades, la discriminación y el desempleo, sino también con la esperanza de poder hacer algo para remediar esos problemas que asolaban el país. El capítulo más importante de mi tesis doctoral en el MIT, redactada bajo la supervisión de Robert Solow y Paul Samuelson (que más tarde recibirían sendos premios Nobel), se centraba en los determinantes de la distribución de las rentas y la riqueza. Presentado en una reunión de la Sociedad de Econometría (la asociación internacional de economistas interesados por las matemáticas y las aplicaciones estadísticas a la economía) en 1966 y publicado en su revista, *Econometrica*, en 1969, medio siglo después sigue siendo muy utilizado para enmarcar las ideas sobre el tema.

El número de personas dispuestas a leer un análisis de las desigualdades era limitado, entre la población en general e incluso entre los economistas. No era un tema que interesara a la gente. En la profesión, en ocasiones, hubo verdadera hostilidad. Y siguió siendo así incluso cuando las desigualdades empezaron a aumentar de forma desmesurada en el país, en la época en la que Reagan llegó a la presidencia. Un

destacado economista de la Universidad de Chicago, Robert Lucas, ganador del premio Nobel, lo explicó con contundencia: «Entre las tendencias perjudiciales para una economía sólida, la más seductora y... venenosa es la de centrarse en la distribución».

(2)

Como tantos economistas conservadores, su argumento era que la mejor manera de ayudar a los pobres era incrementar el tamaño de la tarta económica del país y que fijar la atención en el pequeño trozo que recibían los pobres desviaba la atención del problema fundamental, cómo hacer que esa tarta fuera más grande. Había (y sigue habiendo) una larga tradición en economía que decía que era posible separar los dos aspectos (la eficacia y la distribución, el tamaño de la tarta y cómo se reparte) y que la tarea del economista era concreta e importante pero difícil: descubrir cómo aumentar al máximo el tamaño de la tarta. La forma de dividirla era una cuestión política, un campo del que los economistas debían mantenerse alejados.

Dado que en la profesión estaban muy de moda posturas como la de Lucas, no es extraño que los economistas no prestaran prácticamente atención a las desigualdades crecientes en el país. No les interesaba gran cosa el hecho de que, mientras el PIB aumentaba, las rentas de la mayoría de los estadounidenses estuvieran estancadas. Esa indiferencia hacía que no pudieran ofrecer una buena explicación de lo que estaba sucediendo en la economía, no comprendieran las repercusiones del aumento de las desigualdades y no supieran diseñar unas políticas capaces de enderezar el rumbo del país.

Por eso me gustó tanto en 2011 la oferta de *Vanity Fair* de presentar estos problemas a un público más amplio. El artículo que escribí, «Del 1 por ciento, por el 1 por ciento, para el 1 por ciento», tuvo muchos más lectores que mi artículo en *Econometrica* varios decenios antes. El nuevo orden social que trataba en *Vanity Fair* —el 99 por ciento de estadounidenses que se encontraban en el mismo bote embarrancado— se convirtió en el lema del movimiento Occupy Wall Street: «Somos el 99 por ciento». Presentó la tesis que se repite en los artículos aquí reunidos y en mis escritos posteriores: casi todos nosotros, incluidos muchos de ese 1 por ciento, viviríamos mejor si hubiera menos desigualdades. Si el 1 por ciento es inteligente, sabe que le interesa construir una sociedad menos dividida. Mi intención no era desatar una nueva guerra de clases, sino establecer un nuevo sentimiento de cohesión nacional, un sentimiento que se había disipado con la apertura de una gran brecha en nuestra sociedad.

El artículo se centraba en responder la pregunta de *por qué debía importarnos el enorme aumento de las desigualdades*: no solo por una cuestión de principios y moral, sino también por economía, por el carácter de nuestra sociedad y nuestro sentimiento de identidad nacional. Incluso había intereses estratégicos más amplios. Aunque seguíamos

siendo la mayor potencia militar y éramos responsables de casi la mitad del gasto total en el mundo, nuestras largas guerras en Irak y Afganistán habían revelado los límites de ese poder: no éramos capaces de obtener un control claro de mínimas franjas de tierra en países mucho más débiles que nosotros. La fuerza de Estados Unidos ha residido siempre en su *poder blando* y, sobre todo, en su influencia moral y económica, el ejemplo que da a otros y el influjo de sus ideas, incluidas las relativas a su forma de economía y política.

Por desgracia, el aumento de las desigualdades ha hecho que el modelo económico estadounidense no haya atendido debidamente a grandes grupos de población; la familia norteamericana media tiene menos dinero que hace un cuarto de siglo, si se tiene en cuenta la inflación. El segmento de población que vive en la pobreza se ha incrementado. Aunque China, en pleno ascenso, se caracteriza por unas tremendas desigualdades y la falta de democracia, su economía ha ayudado a la mayoría de sus ciudadanos: sacó a alrededor de 500 millones de personas de la pobreza durante el mismo periodo en el que el estancamiento se apoderaba de la clase media en Estados Unidos. Un modelo económico que no beneficia a la mayoría de sus ciudadanos no puede convertirse en modelo para que lo imiten otros países.

El artículo de *Vanity Fair* derivó en mi libro *El precio de la desigualdad*, en el que desarrollaba muchos temas de los que había sugerido, y el libro, a su vez, hizo que *The New York Times* me invitara en 2013 a seleccionar una serie de artículos sobre las desigualdades que titulamos *The Great Divide* [La gran brecha]. Yo confiaba, con la serie, en poder alertar al país del problema que nos acechaba: no éramos la tierra de las oportunidades, como habíamos creído y como habían pensado también muchos otros. Habíamos pasado a ser el país avanzado con el mayor grado de desigualdades y los niveles más bajos de igualdad de oportunidades. Esas desigualdades se manifestaban de muchas formas, pero no eran inevitables, ni el resultado inexorable de las leyes de la economía, sino consecuencia de nuestras políticas y estrategias. Unas políticas distintas podían obtener distintos resultados, un comportamiento económico mejor (de acuerdo con cualquier criterio) y menos desigualdades.

El artículo original de *Vanity Fair* y los artículos que escribí para la serie *The Great Divide* constituyen la base de este libro. Desde hace unos quince años escribo también una columna mensual sindicada para Project Syndicate. Mi idea inicial era transmitir ideas económicas modernas a los países que estaban haciendo la transición a una economía de mercado tras la caída del Telón de Acero, pero con el tiempo Project Syndicate adquirió tanta importancia que hoy publica sus artículos en periódicos de todo el mundo, incluida la mayoría de los países avanzados. Naturalmente, muchos de esos artículos abordan algún aspecto de las desigualdades, y aquí incluyo una selección, así como artículos publicados en otros periódicos y revistas.

Si bien el interés principal de estos ensayos son las desigualdades, he decidido añadir varios sobre la Gran Recesión, artículos escritos en vísperas de la crisis financiera de 2007-2008 y después, mientras el país y el mundo caían en el *gran malestar*. Esos textos merecen un sitio en este libro porque la crisis financiera y las desigualdades están inextricablemente relacionadas: las desigualdades contribuyeron a causar la crisis, que agudizó las desigualdades existentes, y ese agravamiento ha creado una espiral descendente que hace aún más difícil que la economía tenga una recuperación sólida. Como en el caso de las desigualdades, no había nada de inevitable en la intensidad ni en la duración de la crisis. La crisis no fue un hecho fortuito, como una inundación o un terremoto de los que se sufren cada cien años. Fue una cosa que provocamos nosotros mismos, la cual, como las inmensas desigualdades, fue consecuencia de nuestras políticas y estrategias.

Este libro trata fundamentalmente de la *economía* de la desigualdad. Ahora bien, como acabo de indicar, no podemos separar del todo política y economía. En varios ensayos de este volumen, y en mi libro anterior *El precio de la desigualdad*, describo el nexo entre política y economía, el círculo vicioso por el que el aumento de las desigualdades económicas se traduce en desigualdades políticas, sobre todo en el sistema político de Estados Unidos, que otorga un poder ilimitado al dinero. Las desigualdades políticas, a su vez, aumentan las desigualdades económicas. Pero este círculo se ha agudizado a medida que muchos estadounidenses se han desilusionado del proceso político: tras la crisis de 2008 se dedicaron cientos de miles de millones a rescatar los bancos y muy poco a los propietarios de viviendas. Bajo la influencia del secretario del Tesoro Timothy Geitner y el presidente del Consejo Económico Nacional Larry Summers — dos de los arquitectos de las políticas de desregulación que contribuyeron a la crisis—, el gobierno de Obama, al principio, no apoyó e incluso rechazó los intentos de reestructurar las hipotecas, para dar alivio a millones de personas que habían sido víctimas de préstamos abusivos y discriminatorios de los bancos. No es extraño que tanta gente maldiga a los grandes partidos.

He resistido la tentación de revisar o alargar los artículos aquí reunidos, e incluso de actualizarlos. Tampoco he restaurado los numerosos «cortes» de los textos originales, por más que algunas ideas importantes se quedaron fuera porque tenía que ajustarme a un límite fijo de palabras(3). El formato periodístico tiene mucho digno de elogio. Son textos breves y directos, que tratan los temas del momento, sin todas las matizaciones y condiciones que envuelven tantos escritos académicos. Cuando escribía los artículos e intervenía en unos debates a menudo acalorados, nunca olvidaba los mensajes de fondo que quería transmitir. Espero que este libro lo consiga.

Como presidente del Consejo de Asesores Económicos y economista jefe del Banco Mundial había escrito algún artículo de opinión, pero solo empecé a hacerlo de forma periódica en el año 2000, cuando Project Syndicate me invitó a escribir la columna mensual. El reto aumentó increíblemente mi respeto hacia quienes tienen que escribir un artículo una o dos veces por semana. Por el contrario, uno de los principales problemas para escribir un artículo mensual es el de seleccionar: de los miles de cuestiones económicas que surgen en el mundo cada mes, escoger cuál puede tener más interés y ofrecer el contexto para transmitir un mensaje de mayor alcance.

Cuatro de los problemas más importantes que ha afrontado nuestra sociedad en el último decenio son la gran brecha —las inmensas desigualdades que están creándose en Estados Unidos y muchos otros países avanzados—, la mala gestión económica, la globalización y el papel del Estado y el mercado. Como muestra este libro, esos cuatro aspectos están relacionados. El aumento de las desigualdades es causa y consecuencia de nuestras dificultades macroeconómicas, la crisis de 2008 y el malestar posterior. La globalización, pese a sus virtudes como estímulo del crecimiento, ha agravado casi con toda seguridad las desigualdades, sobre todo por lo mal que se ha gestionado. A su vez, la mala gestión de la economía y la globalización está relacionada con el papel de los grupos de intereses en nuestra política, una política que cada vez representa más los deseos del 1 por ciento. Sin embargo, aunque la política es una de las causas de nuestros problemas actuales, solo podemos hallar soluciones a través de la política; el mercado no va a hacerlo por sí solo. Los mercados descontrolados generan más poder monopolístico, más abusos del sector financiero, más relaciones comerciales desequilibradas. Solo mediante la reforma de nuestra democracia, haciendo que nuestro gobierno sea más responsable ante *toda* la gente y se haga más eco de sus intereses, podremos cerrar la gran brecha y restablecer en el país la prosperidad compartida.

Los ensayos que forman este libro están agrupados en ocho partes, cada una precedida de un breve ensayo de introducción que intenta explicar el contexto en el que se escribieron los artículos o tocar algunos temas que no pude abordar en los límites de los textos aquí reproducidos.

Comienzo con «Preludio: Asoman las grietas». En los años anteriores a la crisis, nuestros responsables económicos, entre ellos el presidente de la Reserva Federal Alan Greenspan, presumían de una nueva economía en la que las fluctuaciones que nos habían asolado en el pasado iban a quedar atrás; la llamada gran moderación nos traía una nueva era de baja inflación y crecimiento aparentemente alto. Pero los que examinaban todo con algo más de detalle veían que aquello no era más que un delgado velo que ocultaba un enorme grado de mala gestión económica y corrupción política (que en parte ya había salido a la luz con el escándalo de Enron); aún peor, el

crecimiento que estaban experimentando algunos sectores no llegaba a *la mayoría de los estadounidenses*. La gran brecha era cada vez más amplia. Los capítulos describen la gestación de la crisis y sus consecuencias. Después de presentar en la primera parte un panorama de algunos de los aspectos clave de las desigualdades (en el que incluyo el artículo «Del 1 por ciento, por el 1 por ciento, para el 1 por ciento» de *Vanity Fair* y mi primer artículo para la serie *The Great Divide*), en la segunda parte hay dos artículos en los que expongo reminiscencias personales sobre cómo nació mi interés por el tema. Las partes tercera, cuarta y quinta se centran en las dimensiones, causas y consecuencias de las desigualdades; la sexta parte presenta análisis de varias ideas políticas fundamentales. La séptima parte examina las desigualdades y las políticas elaboradas para hacerle frente en otros países. Por último, en la octava parte, hablo de una de las principales causas de las desigualdades actuales en Estados Unidos: la prolongada debilidad de su mercado de trabajo. Me pregunto cómo podemos hacer que Estados Unidos vuelva a trabajar con empleos dignos y salarios decentes. En el epílogo figura una breve entrevista con el director de *Vanity Fair*, Cullen Murphy, que aborda varias cuestiones habituales en los debates sobre las desigualdades: ¿cuándo se equivocó Estados Unidos de dirección? ¿No es el 1 por ciento el que crea empleo? En tal caso, ¿construir una sociedad más igualitaria no acabará perjudicando al 99 por ciento?

AGRADECIMIENTOS

Este no es un libro académico al uso, sino una colección de artículos y ensayos escritos en los últimos años para diversos periódicos y revistas sobre el tema de la desigualdad, la gran brecha que se ha abierto sobre todo en Estados Unidos, pero en menor medida también en otros países en todo el mundo. No obstante, los artículos se basan en una larga historia de estudios académicos, que comenzó a mediados de los años sesenta del pasado siglo, cuando fui alumno del MIT y receptor de una beca Fullbright en Cambridge, Reino Unido. Por entonces —y hasta hace poco— el tema interesaba poco a los economistas estadounidenses profesionales. De ahí que deba mucho a mis directores de tesis, dos de los grandes economistas del siglo XX, Robert Solow (cuya propia tesis trataba del tema) y Paul Samuelson, por alentar mis estudios en esa línea, así como por su gran perspicacia(4). Y debo un agradecimiento especial a mi primer coautor, George Akerlof, que en 2001 compartió conmigo el Premio Nobel.

En Cambridge, a menudo hablábamos de los determinantes de la distribución de la renta, y me resultaron muy provechosas las conversaciones con Frank Hahn, James Meade, Nicholas Kaldor, James Mirrlees, Partha Dasgupta, David Champenowne y

Michael Farrell. Allí también di clases a Anthony Atkinson, la máxima autoridad sobre la desigualdad del último siglo, con quien luego empecé a colaborar. Ravi Kanbur, Arjun Jayadev, Karla Hoff y Rob Johnson son exalumnos y excolegas que me enseñaron muchas cosas sobre los temas de los que habla este libro.

Actualmente, Rob Johnson dirige el Institute for New Economic Thinking (INET), fundado poco después de la Gran Recesión. En medio de las ruinas de la economía, se aceptó cada vez más que los modelos económicos estándares no favorecían al país ni al mundo; se necesitaba un nuevo pensamiento económico, que se enfocara más en la desigualdad y en las limitaciones de los mercados. Agradezco el apoyo del INET por las investigaciones que subyacen a estos ensayos(5).

Aunque el vínculo entre la desigualdad y el rendimiento macroeconómico ha sido por largo tiempo una de las preocupaciones de mis investigaciones teóricas y mis labores políticas, la importancia de esa conexión finalmente está empezando a ser cada vez más reconocida (incluso por el Fondo Monetario Internacional). Quiero agradecer la colaboración de mis colegas de la Universidad de Columbia Bruce Greenwald y José Antonio Ocampo, y el trabajo de la Comisión de Expertos en Reformas del Sistema Monetario y Financiero Internacional, que presidí(6), convocada por el presidente de la Asamblea General de las Naciones Unidas.

Todo aquel que trabaje hoy en día en el área de las desigualdad también tiene una gran deuda con Emmanuel Saez y Thomas Piketty, cuyo meticulosa obra ha proporcionado buena parte de los datos que desvelan el tamaño de la desigualdad en la cima de Estados Unidos y muchos otros países desarrollados. Otros destacados académicos cuya influencia se notará en este libro incluyen a François Bourguignon, Branko Milanovic, Paul Krugman y James Galbraith(7).

Cuando Cullen Murphy, entonces director del *Atlantic Monthly*, me convenció para que escribiera sobre alguna de mis experiencias en la Casa Blanca (un artículo, «The Roaring Nineties», que acabó convirtiéndose en mi segundo libro, con el mismo título y destinado a un público más amplio)(8), me proporcionó no solo la oportunidad de desarrollar unas ideas sobre las que llevaba varios años reflexionando sino también un nuevo reto: ¿era capaz de abordar ideas complejas de manera muy accesible y, al mismo tiempo, sucinta? Había escrito muchos ensayos académicos con un coautor; la estrecha relación entre editor y escritor es similar en ciertos aspectos pero diferente en otros. Cada uno tenía su función muy clara. Él conocía a los lectores hasta un punto que a mí me resultaba imposible de imaginar. Aprendí a valorar el papel que desempeña un buen editor a la hora de dar forma a un artículo. Los buenos editores permiten que se oiga la voz de un autor conforme mejoran la argumentación y, en ciertos casos, vuelven el tema más fascinante.

Después de «The Roaring Nineties» escribí más columnas para *The Atlantic*

Monthly y, cuando Cullen Murphy se fue a trabajar a *Vanity Fair*, siguió pidiéndome artículos. Uno de ellos, «Capitalistas de pacotilla» (incluido en este volumen), escrito antes y después de la Gran Recesión, obtuvo el prestigioso Premio Gerald Loeb de periodismo. Era evidente que, bajo la tutela de Cullen, mi escritura había mejorado mucho.

Cullen trabajó codo con codo conmigo en todos los artículos que escribí para *Vanity Fair*, de los que aquí se incluyen cuatro. Lo que es más importante para este volumen, encargó y trabajó diligentemente conmigo en el artículo «Del 1 por ciento, por el 1 por ciento, para el 1 por ciento», que a su vez dio origen a mi libro *El precio de la desigualdad* y luego a este mismo. Graydon Carter sugirió el título de aquel artículo. «Somos el 99 %» se convirtió en el lema del movimiento Occupy Wall Street, un símbolo de la Gran Brecha estadounidense.

Los acuerdos firmados con Project Syndicate, *Vanity Fair* y *The New York Times*, además de muchos otros medios de comunicación, que hicieron posibles los artículos reunidos aquí, me permitieron expresar mis puntos de vista sobre lo que estaba ocurriendo a mi alrededor, ser comentarista, quizá más reflexivo que quienes se ven obligados a opinar sobre una enorme variedad de asuntos en las tertulias de televisión, porque podía escoger mis temas y meditar las respuestas.

Los editores de cada uno de estos artículos hicieron valiosas aportaciones a los ensayos aquí reunidos. En especial quiero agradecer a Sewell Chan y Aaron Retica, que editaron las columnas del *New York Times* llamadas Great Divide [La gran brecha] (de donde procede el título del volumen). Incluso antes de que, en 2012, adoptáramos una estrategia para presentar al gran público norteamericano cuestiones sobre la creciente desigualdad de los Estados Unidos, con todas sus dimensiones y consecuencias, Sewell había colaborado conmigo en la edición de un ensayo publicado aquí (escrito con Mark Zandi): «La única solución que queda para el problema de la vivienda: la refinanciación masiva». Aaron y Sewell hicieron un trabajo magnífico al editar los dieciséis artículos del *New York Times* que aquí se incluyen. Por escrito soy propenso a abundar, y siempre da pena ver las podas que se le hacen a la propia escritura; pero transmitir una serie de ideas en 750 palabras, o incluso en 1.500, es uno de los verdaderos retos del periodismo. Aaron y Sewell siempre agregaban gran perspicacia conforme recortaban los excesos de verborrea.

Entre los numerosos editores a los que debo mucho se encuentran Andrzej Rapaczynski, Kevin Murphy y el resto de la plantilla de *Project Syndicate*, Allison Silver (ahora parte de *Thomson Reuters*), Michael Hirsh de *Politico*, Rana Foroohar de *Time*, Philip Oltermann de *The Guardian*, Christopher Beha de *Harper's*, Joshua Greenman de *The New York Daily News*, Glen Nishimura de *USA Today*, Fred Hiatt de *The Washington Post* y Ed Paisley de *The Washington Monthly*. También quisiera

agradecer el aliento y el apoyo de Aaron Edlin de *The Economists' Voice*, Roman Frydman de *Project Syndicate* y Felicia Wong, Cathy Harding, Mike Konczal y Nell Abernathy del Roosevelt Institute, para el que escribí un informe de políticas que describo en el ensayo «Capitalismo de pacotilla».

El Roosevelt Institute y la Universidad de Columbia me han brindado un respaldo institucional incomparable. El primero, que surgió de la Roosevelt Presidential Library, se ha convertido en uno de los *think-tanks* más destacados del país, fomentando los ideales de justicia social y económica que defendían los Roosevelt. Las fundaciones Ford y MacArthur y Bernard Schwartz han patrocinado generosamente el programa de investigación sobre desigualdad de Roosevelt/Columbia.

En los últimos quince años, la Universidad de Columbia ha sido mi hogar intelectual. Me ha dado la libertad de realizar mis investigaciones, me ha regalado alumnos inteligentes que se entusiasmaban con los debates y me ha puesto en contacto con colegas brillantes de los que he aprendido mucho. El entorno de Columbia me ha permitido prosperar y hacer lo que me más me gusta hacer: investigar, enseñar y defender ideas y principios que, espero, ayudarán a mejorar el mundo.

Una vez más, estoy en deuda con Drake McFeely, presidente de W. W. Norton, y con mi antiguo amigo y editor Brendan Curry, que ha hecho un magnífico trabajo en la edición de este libro y aprovechó por su parte la ayuda de Sophie Duvernoy. También estoy en deuda, como de costumbre, con Elizabeth Kerr y Rachel Salzman de Norton, por este libro y por su apoyo a lo largo de los años. A lo largo de los años también he sacado un enorme provecho de la edición minuciosa de Stuart Proffit, mi editor de Penguin/Allen.

No hubiera podido completar este libro sin una oficina ordenada, dirigida por Hannah Assadi y Julia Cunico, con la asistencia de Sarah Thomas y Jiaming Ju.

Eamon Kircher-Allen no solo se ocupó del proceso de producir el libro, sino que además se desempeñó como editor. Le debo un doble agradecimiento: él también editó cada uno de los artículos del libro cuando se publicaron originalmente.

Como siempre, la mayor deuda es para con mi esposa, Anya, que cree firmemente en los temas de los que aquí se habla y en la importancia de transmitirlos a un público amplio; que me ha apoyado y alentado a hacerlo; que repetidamente habló conmigo de las ideas que subyacen a todos mis libros y que me ha ayudado a darles forma una y otra vez.

PRELUDIO

ASOMAN LAS GRIETAS

Este libro comienza con el inicio de la Gran Recesión, varios años antes de que empezara a publicar mis columnas de *The Great Divide*. La primera selección apareció en *Vanity Fair* en diciembre de 2007, el mismo mes en el que la economía estadounidense emprendió un descenso que acabaría por ser el peor desde la Gran Depresión.

Un pequeño grupo de economistas, del que yo formaba parte, llevaba tres años haciendo advertencias sobre la implosión que se nos venía encima. Cualquiera podía ver las señales de alarma, pero había demasiada gente enriqueciéndose en exceso. Estaba en marcha una fiesta a la que solo estaban invitados unos pocos en la cima, pero que todos íbamos a tener que pagar. Por desgracia, los que se suponía que debían garantizar la estabilidad de la economía tenían una relación demasiado estrecha con los que daban la fiesta y estaban divirtiéndose (y ganando más dinero que nadie). Esa es la razón de que estos artículos estén agrupados aquí, a manera de prelude. La construcción de la Gran Recesión está íntimamente unida a la creación de la gran brecha en Estados Unidos.

En primer lugar, veamos el escenario: durante los años noventa hubo una gran expansión económica, alimentada por una burbuja tecnológica con la que los precios de las acciones del sector se dispararon, pero cuando la burbuja estalló, en 2001, la economía entró en recesión. El remedio del Gobierno de George W. Bush para cualquier problema era siempre bajar los impuestos, en particular bajar los impuestos a los ricos.

Para quienes habían trabajado en la administración de Clinton y se habían esforzado en reducir el déficit fiscal, aquello era preocupante por muchas razones. Era una forma de volver a los déficits, de deshacer todo el trabajo que se había hecho en los ocho años anteriores. El Gobierno de Clinton había aplazado inversiones en infraestructuras y educación, y en programas para ayudar a los pobres, todo por reducir el déficit. Yo me había mostrado en desacuerdo con alguna de esas medidas; me parecía que tenía sentido pedir préstamos para invertir en el futuro del país, y me preocupaba que un Gobierno posterior pudiera despilfarrar lo que tanto nos había costado ganar con

propósitos no tan nobles.

Cuando la economía cayó en la recesión de 2001, se extendió entre los responsables políticos el consenso de que era necesario un estímulo. Para obtenerlo, en lugar de las bajadas de impuestos de Bush para los ricos, habría sido mucho mejor hacer las inversiones que habíamos aplazado(1). Yo estaba ya preocupado por las desigualdades crecientes en el país, y aquellos recortes tan injustos empeoraron más la situación. El principio de mi artículo del 13 de marzo de 2003 para *The New York Review of Books*, titulado «Bush's Tax Plan — The Dangers» [El plan fiscal de Bush: los peligros], era el siguiente: «Nunca tan pocos arrebataron tanto a tantos».

Peor aún era que, en mi opinión, los recortes fiscales iban a ser *relativamente* ineficaces. Y acerté. Este es un tema sobre el que vuelvo con frecuencia en este libro. *Las desigualdades debilitan la demanda agregada y la economía*. El aumento de las desigualdades en Estados Unidos estaba trasladando el dinero de la base a la cima de la pirámide, y, como los que estaban en la cima gastaban menos que los que estaban en la base, la demanda global se resentía. Durante los años noventa disimulamos el fallo con la creación de la burbuja tecnológica, que constituyó un auge de las inversiones. Sin embargo, cuando estalló la burbuja, la economía cayó en una recesión. La reacción de Bush fue la rebaja de impuesto para los ricos. Pero los consumidores estaban preocupados por su futuro y el estímulo que supusieron los recortes para la economía Bush fue más débil de lo esperado. La implantación de una nueva rebaja del impuesto sobre las plusvalías, además del que ya había aprobado el presidente Clinton unos años antes, sirvió para fomentar más la especulación. Dado que los beneficiados eran, con gran diferencia, los que estaban en la cima de la pirámide, este recorte fiscal fue especialmente ineficaz y contribuyó a aumentar mucho las desigualdades.

Las herramientas más eficaces para fortalecer la demanda y mejorar la igualdad son las políticas fiscales, las políticas de impuestos y gastos que decide el Congreso. Las políticas fiscales inadecuadas hacen recaer una carga excesiva sobre las políticas monetarias, que son responsabilidad de la Reserva Federal. La Fed puede estimular la economía (a veces) bajando los tipos de interés y suavizando las reglas. Pero esas políticas monetarias son peligrosas. Sus recetas deben ir acompañadas de una etiqueta bien legible: «Usar con precaución y bajo la estrecha supervisión de adultos que sean conscientes de todos los riesgos». Por desgracia, los responsables de la política monetaria no habían leído ninguna etiqueta así, y eran ingenuos fundamentalistas del mercado, convencidos de que los mercados siempre son eficientes y estables. Aunque infravaloraron los peligros que constituían sus políticas para la economía —e incluso para el presupuesto del Estado—, no parecía que les preocuparan las desigualdades que iban creciendo día a día. Hoy conocemos bien el resultado: desencadenaron una burbuja y provocaron un aumento sin precedentes de las desigualdades.

La Fed mantuvo en marcha la economía con una estrategia de bajos tipos de interés y escasa regulación. Pero solo funcionó gracias a la creación de una burbuja inmobiliaria. Todo el mundo debería haberse dado cuenta de que la burbuja y el auge del consumo consiguiente no podían ser más que un paliativo provisional. Las burbujas siempre acaban por estallar. Nuestro atracón de consumo significaba que el 80 por ciento inferior de la población gastaba un *promedio* del 110 por cien de sus ingresos. En 2005 Estados Unidos estaba pidiendo prestados más de 2.000 millones de dólares diarios a otros países. Aquello no era sostenible, y yo advertí una y otra vez en mis discursos y mis artículos que, como decía uno de mis predecesores en la presidencia del Consejo de Asesores Económicos, lo que no es sostenible no se sostiene.

Cuando la Reserva Federal empezó a subir los tipos de interés en 2004 y 2005, predije que la burbuja inmobiliaria se rompería. No fue así, en parte porque obtuvimos una especie de alivio temporal: los tipos de interés a largo plazo no subieron a la vez. El 1 de enero de 2006 dije que la situación no podía continuar⁽²⁾. La burbuja no tardó mucho en estallar, pero hasta pasados año y medio o dos años no se sintieron plenamente los efectos. Escribí poco después: «Igual que el estallido de la burbuja inmobiliaria era predecible, también lo son sus consecuencias»⁽³⁾. Dado que, «según algunos cálculos, más de dos tercios del incremento de la producción y el empleo en los seis años [anteriores]... [tenía] relación con el sector inmobiliario, debido tanto a la vivienda nueva como a las hipotecas firmadas por las familias para sostener su fiebre de consumo», no debería haber extrañado a nadie que la crisis posterior fuera larga y profunda⁽⁴⁾.

Los artículos incluidos en esta primera parte describen las políticas que sentaron las bases de la Gran Recesión: ¿qué hicimos mal? ¿De quién es la culpa? Aunque a los responsables del mercado financiero, la Reserva Federal y el Tesoro les gustaría simular que fue solo cuestión de azar —una inundación imprevisible, de las que ocurren una vez cada cien años—, yo pensé entonces, y lo pienso aún más ahora, que la crisis fue obra del ser humano. Fue una cosa que el 1 por ciento (una porción de ese 1 por ciento) nos hizo a los demás. El hecho de que ocurriera fue en sí una manifestación de la gran brecha.

LA GESTACIÓN DE UNA CRISIS

Que la Gran Recesión había creado víctimas es evidente. Pero ¿quiénes eran los autores del «delito»? Si nos fijamos del Departamento de Justicia, que no procesó a ninguno de los líderes de los grandes bancos que habían desempeñado un papel fundamental en este drama, fue un delito sin autor. No estoy de acuerdo, ni lo está la

mayoría de los estadounidenses. En tres de los artículos que reproduzco aquí trato de averiguar quién mató la economía de Estados Unidos, para seguir la pista del arco histórico que nos trajo hasta esta situación(5). Quería investigar más y remontarme más atrás, porque la historia no era solo cuestión de que «los banqueros prestaron demasiado dinero y los propietarios de viviendas se endeudaron demasiado».

¿Qué nos había llevado hasta esas circunstancias?, me preguntaba. Hubo incompetencia y malas decisiones. La guerra de Irak, mal concebida y peor ejecutada, cuyo coste acabó ascendiendo a billones de dólares(6), era el ejemplo más revelador. Pero, en mi opinión, la culpa es sobre todo de una mezcla de ideología y presión de los grupos de intereses, la misma mezcla que ha producido el aumento de las desigualdades en el país. En particular, lo achaco a la creencia de que los mercados sin regular son forzosamente eficientes y estables. Sabemos que no es así: el capitalismo se ha caracterizado desde el principio por enormes fluctuaciones económicas. Algunos han sugerido que *lo único* que hace falta es que el Gobierno garantice la macroestabilidad, como si los fallos del mercado solo se produjeran en grandes macrodosis. Yo creo que las macrocrisis no son más que la punta del iceberg, y que hay miles de ineficacias menos visibles. La propia crisis lo demuestra con creces: el derrumbe del mercado fue consecuencia de numerosos fallos en la gestión del riesgo y la asignación de los capitales, errores cometidos por los emisores de las hipotecas, bancos de inversión, agencias de calificación y, en definitiva, millones de personas de todo el sector financiero y otros ámbitos de la economía(7).

Pero también creo que hubo no poca hipocresía por parte de quienes propugnaban el libre mercado, algo que también prueba la Gran Recesión: los defensores *aparentes* de la economía de libre mercado estuvieron más que dispuestos a recibir la ayuda del Gobierno, incluidos rescates gigantescos. Estas políticas, desde luego, distorsionan la economía y producen un comportamiento económico peor, pero además —y eso lo vincula al tema de este libro— tienen consecuencias distributivas, porque los de arriba reciben más dinero y todos los demás tienen que pagar el pato.

Al pensar en *quién mató la economía*, el primer sospechoso es el que era presidente en aquel momento. «Las consecuencias económicas del señor Bush» detalla *algunas* repercusiones *económicas* del presidente. Aunque despotrican contra los déficits, los conservadores parecen tener un don especial para crearlos. Los grandes déficits empezaron a invadir la economía estadounidense con el presidente Reagan, y hasta la presidencia de Clinton no se convirtieron en superávits. Sin embargo, Bush se apresuró a dar la vuelta a la situación —el mayor vuelco (en la dirección equivocada) de nuestra historia—, en parte por tener que financiar dos guerras con tarjeta de crédito, en parte como consecuencia de las rebajas de impuestos a los ricos y en parte debido a su generosidad con las compañías farmacéuticas y la expansión de otras formas de ayuda

corporativa, los regalos cada vez mayores a las empresas más ricas en muy diversos sectores, algunos escondidos en el sistema tributario o mediante garantías, y otros muy descarados (y todo ello, mientras reducíamos la red de protección para los pobres con la excusa de que no podíamos pagarla).

Como he escrito muchas veces(8), los déficits no son necesariamente un problema, si el dinero se gasta en inversiones y, sobre todo, si ese gasto se hace en un periodo de debilidad de la economía. Pero los déficits de Bush sí eran conflictivos, porque se produjeron durante un periodo de aparente prosperidad, aunque dicha prosperidad no llegara más que a unos cuantos. El dinero se gastó no en reforzar la economía sino en llenar las arcas de unas cuantas empresas y los bolsillos del 1 por ciento. Lo más inquietante es que se veían las tormentas que se avecinaban: ¿tendríamos los recursos necesarios para capear el temporal? ¿Volverían entonces los conservadores a exigir prudencia fiscal e imponer la austeridad en el momento en que la economía necesitara la medicina contraria?

Lo más interesante para este libro es que los años de Bush se caracterizaron por el aumento de las desigualdades, un fenómeno que él no reconoció ni sobre el que hizo nada... más que agravarlo. Mi artículo era breve y no podía enumerar todos los errores cometidos. No apunté que, aunque las desigualdades habían mejorado ligeramente durante el mandato de Clinton, la renta de un estadounidense *típico* (la renta media), tras los ajustes por inflación, cayó con Bush, ya antes de que la recesión empeorase todo mucho más. Había más gente sin cobertura sanitaria. Y había mucha más inseguridad, mucho más peligro de perder el empleo(9).

Pero su peor fracaso fue tal vez que creó las condiciones para la Gran Recesión, un tema que trataré con más detalle en los dos próximos artículos. Los recortes fiscales de Bush para los ricos, que ya he mencionado, fueron factores cruciales: ofrecieron muy poco estímulo y exacerbaron todavía más las desigualdades del país. E ilustran un segundo principio sobre el que regresaré más adelante y que ahora ha asumido el Fondo Monetario Internacional (FMI), una organización no precisamente famosa por adoptar posturas «radicales»: que las desigualdades están asociadas a la inestabilidad(10). La gestación de la crisis de 2008 muestra de qué forma ocurre: los bancos centrales fabrican burbujas en respuesta a una economía debilitada, derivada del aumento de las desigualdades. La burbuja acaba por estallar y crea el caos en la economía. (La Reserva Federal debería haber sido consciente de este riesgo, por supuesto. Pero sus responsables tenían una fe casi ciega en los mercados y, como Bush, que había vuelto a nombrar al presidente Alan Greenspan y más tarde designó para sucederle a Ben Bernanke —que había sido su asesor económico principal—, parecían prestar poca atención a las desigualdades que estaban creciendo a diario en el país).

Al mismo tiempo, esto ilustra un tercer tema: el papel de la política. Lo importante es

la política, son las políticas que se elaboran. La reacción de Estados Unidos ante el debilitamiento de la economía podría haber sido invertir o emprender políticas que redujeran las desigualdades. Ambas cosas habrían generado una economía más fuerte y una sociedad más justa. Las desigualdades económicas, por el contrario, llevan inevitablemente a las desigualdades políticas. Lo que sucedió en Estados Unidos es lo esperable de un sistema político con una sociedad dividida. En lugar de más inversiones, tuvimos recortes de impuestos y ayuda corporativa para los ricos. En lugar de normativas que estabilizaran la economía y protegieran a los ciudadanos corrientes, tuvimos una desregulación que desembocó en la inestabilidad y dejó a los estadounidenses a merced de los banqueros.

Desregulación

Para comprender cómo se gestó la Gran Recesión hay que remontarse al movimiento desregulador que recibió un enorme impulso del presidente Reagan. En «Unos locos capitalistas» identifiqué cinco «errores» críticos que fueron reflejo de unas tendencias generales en nuestra sociedad y se reforzaron mutuamente hasta culminar en la peor crisis económica en 75 años. Varios de ellos ilustran el nuevo poder de las finanzas: el nombramiento de Greenspan por ser partidario de la desregulación y la propia desregulación comenzaron durante el mandato de Reagan, pero continuaron en tiempos de Clinton, con la destrucción de los muros reguladores entre la banca de inversiones y la banca comercial(11).

Los reguladores no hicieron lo que tenían que hacer, pero los crímenes fueron responsabilidad del sector financiero. Cuando escribí estos artículos, no teníamos más que una ligera idea de lo mal que estaban ya las cosas. Sabíamos que los bancos habían gestionado mal los riesgos y habían colocado mal el capital, y que durante todo ese tiempo no habían dejado de ofrecer primas gigantescas a sus directivos por lo maravillosamente bien que lo estaban haciendo. Sabíamos que el propio sistema de primas había creado incentivos para asumir riesgos excesivos y comportarse sin ver más allá de lo inmediato. Sabíamos que las agencias de calificación habían fracasado lamentablemente en su tarea de evaluar los riesgos. Sabíamos que la titulización, largamente elogiada por su capacidad de controlar los riesgos, había animado a los emisores de las hipotecas a rebajar los criterios (lo que entonces se denominaba el problema del riesgo moral). Sabíamos que los bancos habían concedido préstamos abusivos.

Lo que no sabíamos era hasta dónde llegaban la depravación moral de los bancos, su voluntad de llevar a cabo prácticas explotadoras y su temeridad. No sabíamos, por ejemplo, hasta qué punto habían concedido préstamos discriminatorios. No sabíamos

cómo habían manipulado el mercado de tipos de cambio y otros mercados. No sabíamos lo descuidada que estaba su contabilidad, en sus prisas por suscribir cada vez más hipotecas de alto riesgo. Y no sabíamos hasta dónde llegaba el comportamiento fraudulento, no solo de los propios bancos, sino de las agencias de calificación y otros participantes en el mercado. La competencia entre las agencias para dar una buena nota (solo les pagaban si los bancos de inversión «usaban» sus calificaciones, y solo utilizaban las más favorables) les había hecho ignorar de forma deliberada informaciones importantes que podrían haberles empujado a poner notas peores. No obstante, los artículos publicados aquí ofrecen una buena descripción de en qué se equivocó el sector financiero.

Los mercados financieros y el aumento de las desigualdades

En estos y otros artículos de este libro me detengo en el sector financiero, y con motivo. Como ha demostrado de forma convincente Jamie Galbraith, de la Universidad de Texas(12), existe un nexo innegable entre la creciente financiarización de las economías mundiales y el aumento de las desigualdades. El sector financiero es emblemático de los errores de nuestra economía: un factor importante del aumento de las desigualdades, la principal fuente de inestabilidad económica y una causa fundamental del mal comportamiento de la economía en los treinta últimos años.

No debía haber sido así, desde luego. Se *suponía* que la liberalización de los mercados financieros (la «desregulación») permitiría a los expertos financieros acertar más a la hora de asignar un capital escaso y gestionar los riesgos; se *suponía* que el resultado sería un crecimiento más rápido y estable. Los defensores de un sector financiero fuerte tenían razón en una cosa: es difícil que una economía se comporte bien sin un sector financiero que también lo haga. Ahora bien, como hemos visto muchas veces, el sector financiero no se comporta bien por sí solo, sino que necesita unas reglas estrictas, que se hagan respetar, para evitar que haga daño al resto de la sociedad y asegurar que desempeñe las funciones que se *supone* que debe desempeñar. Por desgracia, los debates recientes sobre el sistema financiero solo se han centrado en la primera mitad de esta tarea, cómo impedir que los bancos y otras instituciones financieras sometan al resto de la sociedad a unos riesgos excesivos o alguna otra forma de abuso y, por tanto, tengan *efectos perjudiciales*; pero han prestado escasa atención a la segunda parte.

La crisis que golpeó a Estados Unidos y el mundo en 2008 fue, como he dicho antes, obra del ser humano. Era una película que yo ya había visto: cómo la mezcla de unas ideas convincentes (aunque equivocadas) y unos intereses poderosos puede producir unos resultados desastrosos. Cuando era economista jefe del Banco Mundial había

observado que, tras el fin del colonialismo, Occidente había conseguido promover el fundamentalismo del libre mercado —que, en gran parte, reflejaba las perspectivas y los intereses de Wall Street— en los países en vías de desarrollo. Por supuesto, estos países no tenían mucha opción: las potencias coloniales los habían saqueado, los habían explotado sin piedad y habían extraído sus recursos, pero habían contribuido poco a desarrollar sus economías. Los países en vías de desarrollo necesitaban la ayuda de los países avanzados, y, a cambio de esa ayuda, las autoridades del FMI y otras instituciones impusieron una serie de condiciones: que liberalizaran los mercados financieros y abrieran el mercado interior a las mercancías de los países avanzados, pese a que estos últimos se negaban a hacer lo mismo con los productos agrarios del sur.

Las políticas fracasaron: en África cayó la renta per cápita, en Latinoamérica se produjo un estancamiento, y los beneficios del escaso crecimiento fueron a parar a un pequeño grupo en la cima. Mientras tanto, Asia emprendió un rumbo diferente. Los Gobiernos encabezaron el esfuerzo de desarrollo (los llamaron «Estados desarrollistas»), y las rentas per cápita rápidamente se multiplicaron por dos, por tres y hasta por ocho. En un tercio de siglo en el que los estadounidenses vieron cómo se estancaban sus ingresos, China pasó de ser un país pobre, con una renta per cápita inferior al 1 por ciento de la de Estados Unidos y un PIB inferior al 5 por ciento del de Estados Unidos, a ser la mayor economía del mundo (medida en lo que los economistas llamaban «paridades de poder adquisitivo»). Se preveía que, al acabar el siguiente cuarto de siglo, el volumen de su economía sería el doble de la de Estados Unidos.

Pero es frecuente que las ideologías influyan más que las pruebas. Los economistas partidarios del libre mercado no se fijaron casi en el éxito de las economías de mercado dirigidas del este asiático. Preferían hablar de los fracasos de la Unión Soviética, que había rechazado por completo el mercado. Con la caída del Muro de Berlín y el comunismo, *parecía* que el libre mercado había vencido. Aunque era una conclusión equivocada, Estados Unidos aprovechó el hecho de ser la única gran potencia superviviente para propugnar sus intereses económicos o, por ser más exactos, defender los intereses de sus empresas más grandes y poderosas. Entre estas, las más influyentes eran quizá las del sector financiero. Estados Unidos presionó a otros países para que liberalizaran sus mercados financieros. Como consecuencia, todos esos países sufrieron crisis, incluidos algunos que estaban muy bien *antes* de la desregulación.

En cierto sentido, no hicimos con esos países nada que no nos hiciéramos a nosotros mismos. Durante los mandatos de Clinton y Bush llevamos a la práctica las políticas que exigía el sector financiero, tanto a escala nacional como internacional. En «Anatomía de un asesinato» explico cómo esas políticas desembocaron en una crisis. (En mi libro *Caída libre* analizo estos aspectos con más detalle).

Mi preocupación, aquí, es cómo el sector financiero contribuye a aumentar las desigualdades. Los cauces por los que la financiarización produce esos efectos son varios. Al sector financiero se le da muy bien captar rentas, apropiarse de la riqueza. Y hay dos formas de hacerse rico: aumentar el tamaño de la tarta nacional o intentar quedarse con una porción más grande de la tarta existente, aunque, en el proceso, el tamaño de la tarta pueda disminuir. En la cima del sector financiero, los ingresos tienen más que ver con esto último. Si bien parte de esa riqueza se obtiene en perjuicio de otras personas ricas, por ejemplo, gran parte de lo que se obtiene mediante la manipulación del mercado, la mayor parte procede de lo que se quita a la base de la pirámide económica. Ocurre con los miles de millones conseguidos gracias a los malos usos de las tarjetas de crédito y los préstamos abusivos y discriminatorios. Pero ocurre también con el abuso del poder monopolístico en las tarjetas de crédito y débito: las comisiones desmesuradas que imponen a los comerciantes se convierten en un impuesto por cada transacción, un impuesto que engrosa las arcas de los banqueros en vez de redundar en beneficio de la sociedad; en los mercados competitivos, es inevitable que esas comisiones se trasladen a los ciudadanos en forma de precios más altos.

Por lo menos antes de la crisis, el sector financiero presumía de ser el motor del crecimiento económico, de que su «carácter innovador» había permitido el extraordinario comportamiento económico del país.

La verdadera medida del comportamiento de una economía la da la situación de una familia típica, y, en ese sentido, no ha habido ningún crecimiento en el último cuarto de siglo. Pero incluso si usamos el PIB como criterio, el comportamiento ha sido anémico, mucho peor que en las décadas anteriores a la liberalización financiera y la financiarización de la economía, y es difícil atribuir al sector financiero el crecimiento que haya podido producirse. Sin embargo, aunque no es fácil demostrar sus consecuencias positivas para el crecimiento, sí lo es establecer la relación entre los chanchullos del sector y la inestabilidad de la economía, y la mayor prueba es la crisis de 2008.

Los datos sobre el PIB y los beneficios explican muy bien cómo el sector financiero contribuyó a llevar la economía por mal camino. En los años anteriores a la crisis, el sector absorbió una porción cada vez mayor de la economía —el 8 por ciento del PIB, el 40 por ciento de los beneficios empresariales—, sin grandes resultados a cambio. Hubo, desde luego, una burbuja crediticia, pero, en vez de generar mayores niveles de inversión *real*, que habrían derivado en salarios más altos y un crecimiento sostenido, produjo especulación y una subida de precios en el sector inmobiliario. Un precio más caro por una propiedad en la Riviera francesa o un apartamento de multimillonario en Manhattan no se traduce en una economía más productiva. Y eso explica por qué, a pesar del enorme aumento de la ratio entre riqueza y rentas, los salarios medios se

estancaron y los rendimientos reales del capital no disminuyeron. (De acuerdo con la ley clásica de la economía —la de los rendimientos decrecientes—, los rendimientos del capital deberían haber caído y los sueldos deberían haber aumentado. Las mejoras tecnológicas habrían reforzado la conclusión de que los salarios *medios* deberían haber crecido, aunque los de ciertos tipos de trabajo se hubieran reducido).

La excesiva afición a los riesgos en el sector financiero y la relajación de las normas desembocaron, tal como era predecible y se había predicho, en la crisis más grave en 75 años. En esas crisis, los pobres son siempre los más afectados, dado que pierden su puesto de trabajo y caen en el paro prolongado. En este caso, en Estados Unidos, las consecuencias para los ciudadanos corrientes fueron especialmente malas: entre 2007 y 2013 se embargaron más de 14 millones de viviendas, y hubo inmensos recortes en el gasto público, incluso en educación. Una política monetaria agresiva (la llamada «flexibilización cuantitativa»), más preocupada por restablecer los precios en el mercado de valores que en volver a conceder préstamos a las pequeñas y medianas empresas, resultó mucho más eficaz a la hora de devolver a los ricos su dinero que para beneficiar al ciudadano medio o crear empleo. Por eso, en los primeros tres años de la llamada recuperación, alrededor del 95 por ciento del incremento de las rentas fue a parar al 1 por ciento en la cima y, seis años después del comienzo de la crisis, la riqueza media estaba un 40 por ciento por debajo de los niveles anteriores.

El sector financiero ha desempeñado también un último papel en la gestación de las desigualdades crecientes (y el mal comportamiento económico) en Estados Unidos y el mundo: ya dije antes que las desmesuradas desigualdades del país son consecuencia de las políticas adoptadas. El sector financiero impulsó esas políticas y elaboró una ideología para sustentarlas. Por supuesto, entre los participantes en los mercados financieros ha habido voces importantes que se han opuesto; muchos son partidarios del «propio interés razonable». Ahora bien, en general, el sector financiero ha promovido la idea de que los mercados, por sí solos, producían resultados eficientes y estables, y que, por tanto, los Gobiernos debían liberalizar y privatizar; que había que limitar los impuestos progresivos porque disminuían los incentivos; que la política monetaria debía centrarse en la inflación, y no en la creación de empleo. Cuando estas políticas desembocaron en la Gran Recesión, la obsesión con los déficits fiscales hizo que se llevaran a cabo recortes del gasto público que perjudicaron a los ciudadanos corrientes. Y prolongaron la crisis económica.

Transparencia

En general, se está de acuerdo en que las economías de mercado funcionan mejor cuando hay transparencia, que los recursos solo pueden asignarse bien si se dispone de

buena información. Pero, aunque los mercados —en especial los mercados financieros— predicen la transparencia para los demás, hacen todo lo posible para tener la menor posible en su caso; al fin y al cabo, con unos mercados transparentes y competitivos, los beneficios disminuyen hasta quedarse en nada. Si se le pregunta a cualquier persona que trabaje en el sector, dirá que unos mercados así son un horror. Son la lucha por la vida, con muy pocos elementos positivos. Por eso dan tanta importancia a los secretos empresariales y la confidencialidad.

Todo ello es natural y comprensible. Pero se supone que el Gobierno debe presionar en la dirección opuesta, contrarrestar esas tendencias, hacer que los mercados sean más competitivos y transparentes. Y eso no se conseguirá si este está en manos de los intereses económicos, sobre todo de los propios mercados financieros. Por eso me decepcionó especialmente lo que pasó durante la administración de Clinton. En cierto modo, uno se espera estas cosas de los Gobiernos de derechas, pero no de uno que presumía de «poner a la gente por delante». En «Unos locos capitalistas» explico que las administraciones de Clinton y Bush establecieron incentivos para «falsear las cifras». Por desgracia, Obama no aprovechó la crisis de 2008 para imponer más transparencia y permitió que continuaran las transacciones de derivados no controlados ni transparentes —origen de gran parte del caos durante la crisis—, aunque con ciertas restricciones.

El papel del economista

En su lista de responsables, el artículo sobre la anatomía de un asesinato añade una categoría más: los economistas, los numerosos economistas que aseguraban que los mercados se regulaban a sí mismos, que proporcionaron los supuestos fundamentos intelectuales del movimiento desregulador, pese a la larga historia de fracasos de los mercados sin regulación o mal regulados, y a pesar de los importantes avances logrados en la teoría económica, que había explicado por qué es necesaria esa regulación de los mercados. Dichos avances se centraban en la importancia de las imperfecciones de información y de competencia, fundamentales en todos los sectores de la economía, pero en particular en el sistema financiero. Además, cuando quiebra una empresa normal, los dueños y sus familias sufren las consecuencias, pero el conjunto de la economía, en general, no. Mientras que, como dijeron nuestros dirigentes políticos y las propias instituciones financieras, no podemos dejar que ningún gran banco vaya a la bancarrota.

Ahora bien, en ese caso, deben estar regulados. Porque, si son demasiado grandes para quebrar, y lo saben, asumir riesgos excesivos es juego sucio: si ganan, se quedan con los beneficios; si pierden, lo pagan los contribuyentes.

Dodd-Frank, la ley de reforma del sector financiero, no hizo nada para resolver el problema de los bancos demasiado grandes para quebrar. En realidad, nuestra forma de abordar la crisis sirvió para agravarla: animamos a los bancos a que se fusionaran, en algunos casos los obligamos, por lo que la concentración de poder hoy es todavía mayor que antes de la crisis. Esa concentración tiene otra consecuencia: genera una concentración de poder político, muy patente en la lucha continua para aprobar una regulación bancaria real. Para lo que sí fue útil Dodd-Frank fue para circunscribir la capacidad de las instituciones financieras garantizadas por el Gobierno y evitar que pudieran elaborar derivados, esos peligrosos productos que habían provocado el derrumbe de AIG y el mayor rescate en la historia del planeta. Aunque existen discrepancias sobre si estos productos financieros son instrumentos de juego o pólizas de seguro, no hay ninguna razón justificable para que tengan que ser las instituciones *de préstamo*, especialmente las garantizadas por el Gobierno, las que los emitan. Sin embargo, en 2014, el Congreso, con un lenguaje redactado por el propio Citibank, rechazó esa disposición, ¡sin tan siquiera haberla debatido!

El influyente documental *Inside Job* reveló en parte lo que tal vez sucedió con los profesionales de la economía. A los economistas les encanta decir que los incentivos son importantes: es la única cosa en la que parecen estar de acuerdo. El sector financiero ofrece amplias recompensas a quienes coinciden con sus puntos de vista, en forma de lucrativas asesorías, becas de investigación y cosas semejantes. El documental plantea una pregunta: ¿pudo eso influir en las opiniones de algunos especialistas?

REACCIONES ANTE LA CRISIS

Si la «gestación de la crisis» ilustra varios temas de este libro, también lo hacen los artículos que escribí en 2008 y 2009 sobre las reacciones, uno de los cuales, «Cómo salir de la crisis financiera», publicado en la revista *Time* un mes después de la quiebra de Lehman Brothers, figura aquí. La diferencia entre lo que hacía falta, lo que debía haberse hecho y lo que se hizo es un buen ejemplo de la gran brecha.

Aunque la crisis estaba gestándose desde hacía mucho, y aunque se habían hecho muchas advertencias, los responsables de la Reserva Federal y el Gobierno *parecieron* sorprendidos, y en mi opinión lo estaban, una muestra extraordinaria de la capacidad de hacer oídos sordos a la información que no nos agrada y contradice nuestras ideas preconcebidas. Al fin y al cabo, la burbuja inmobiliaria había estallado en 2006, la economía había caído en recesión en 2007, la Reserva Federal había proporcionado más dinero que nunca a los bancos en 2007 y 2008, y en marzo de 2008 se había

llevado a cabo el carísimo rescate de Bear Stearns. Casi cualquier economista que no creyera ciegamente en las virtudes de los mercados libres y sin regular, en su eficacia y su estabilidad, sabía lo que se venía encima. Sin embargo, el presidente de la Fed, Ben Bernanke, afirmaba con despreocupación que los riesgos eran «contenidos»(13).

El hecho detonante que hundió al país todavía más, no ya en la recesión iniciada en diciembre de 2007 (y que las políticas de Bush, con otra reducción fiscal para los ricos en febrero de 2008, no habían ayudado precisamente a resolver), sino en una recesión *profunda*, la peor desde la Gran Depresión, fue la quiebra de Lehman Brothers, el 15 de septiembre de 2008. Después de asegurar que permitir su bancarrota no tendría más que una repercusión limitada en la economía —y enseñaría una lección importante a los bancos—, la Reserva Federal y el Departamento del Tesoro cambiaron por completo de postura y decidieron salvar AIG con el rescate más caro de la historia, un volumen de ayuda corporativa muy superior a las prestaciones concedidas a millones de pobres estadounidenses durante años. Después sabríamos por qué, y el motivo de que hicieran todo lo posible para ocultar a la población lo que estaban haciendo: el dinero pasó de inmediato de AIG a Goldman Sachs y otros bancos. Cuando estos últimos vieron cercano el peligro fue cuando la Reserva y el Tesoro acudieron al rescate.

En mi artículo de *Time*, establecía unas prioridades muy simples. Por desgracia, las medidas tomadas fueron más reflejo de los intereses y las perspectivas de los bancos y del 1 por ciento que de la agenda que yo había propuesto, tal como me temí en su momento. Por eso, también, la recuperación ha sido débil. El Gobierno de Obama puede afirmar que impidió que la economía cayera en otra Gran Depresión. Sea o no cierto, lo que está claro es que no ayudó a que el país se recobrar de manera sólida. En la actualidad, siete años después, la mayor parte de las rentas de los estadounidenses siguen estando por debajo de lo que estaban antes de la crisis. La riqueza en la franja media está casi a la altura de donde estaba en 1992, hace veinte años(14). La recuperación la diseñó el 1 por ciento para el 1 por ciento. Puede que el presidente Obama dijera el 15 de enero de 2015, en su discurso sobre el estado de la Unión, que la crisis había terminado. Pero ni siquiera él se atrevería a decir que todo va bien. El PIB es alrededor de un 15 por ciento inferior al que sería si no hubiéramos sufrido la crisis, y la diferencia entre nuestra situación y la que tendríamos en ese caso no disminuye. Se han perdido innecesariamente billones de dólares por respetar los intereses del 1 por ciento.

En mi programa había cinco puntos. El primero era la recapitalización de los bancos de tal forma que se asegurase que volvieran a conceder préstamos y los contribuyentes estadounidenses recibieran justa compensación por los riesgos sufridos. Pues bien, recapitalizamos los bancos. Sin embargo, el rescate de los bancos no significaba el rescate de los accionistas, los poseedores de bonos ni los banqueros. Pero eso es lo

que hicimos.

Cuando el FMI, el Banco Mundial o el Gobierno de Estados Unidos prestan dinero a otros países, exigen unas condiciones, porque quieren asegurarse de que el dinero se gaste como es debido. Lo irónico es que el Tesoro de Estados Unidos es uno de los que más insisten en esas condiciones, pero cuando llegó el momento de imponérselas a sus propios bancos, tuvo reparos.

La intención estaba clara: salvar los bancos para que pudieran seguir suministrando fondos que permitieran funcionar a la economía. Sin embargo, como no impusimos condiciones, el dinero se dedicó a pagar primas gigantescas —desde luego, innmerecidas— a los banqueros. Cuando ya habían pasado años desde la crisis, los préstamos a las pequeñas y medianas empresas seguían estando muy por debajo de los de antes.

El Gobierno asegura que se le devolvió todo el dinero, pero en realidad fue todo una farsa, porque las devoluciones las hizo una mano con el dinero que la Administración colocaba en la otra. La Reserva Federal prestaba dinero a los bancos con interés cero, y ellos lo prestaban a su vez al Estado y las grandes empresas con tipos de interés mucho más altos. (Hasta un chico de 12 años podría ganar dinero así, sin necesidad de ser un genio de las finanzas; pero los banqueros recibieron grandes primas como si lo fueran). El Gobierno, a escondidas, sacó las hipotecas de alto riesgo de las cuentas de los bancos y las incluyó en los balances contables del Estado. Aun así, no recibió más que una mínima parte del dinero que obtuvieron los inversores privados que, como Warren Buffett, habían financiado los bancos en plena crisis.

En pocas palabras, los ciudadanos corrientes fueron engañados. Se hizo un enorme regalo a los bancos al proporcionarles dinero en condiciones mucho más favorables que las de otros, y con tipos de interés muy inferiores a los que otros estaban dispuestos a conceder. Fue una auténtica redistribución del dinero de la gente de la calle a los acomodados banqueros. Si se les hubiera cobrado lo que debían, nuestra deuda nacional sería más baja y tendríamos más dinero para invertir en educación, tecnología, infraestructuras: unas inversiones que habrían permitido una economía más fuerte y más prosperidad para todos.

Como tantas políticas económicas diseñadas por el 1 por ciento para el 1 por ciento, su fundamento era la economía de goteo: si se daba suficiente dinero a los bancos, todo el mundo saldría beneficiado. Pero no fue así, como era de esperar(15). Yo, por el contrario, había dicho que deberíamos haber intentado poner en práctica un poco de economía de filtración hacia arriba, ayudar a los que estaban en medio y abajo, y que entonces sí se beneficiaría toda la economía. La crisis había empezado por la vivienda, así que era lógico pensar que, para tener una recuperación sólida, iba a ser necesario interrumpir la avalancha de ejecuciones hipotecarias. Ya antes de que Obama llegara a

la presidencia, le advertí que no iba a bastar con rescatar a los bancos. Tenía que ayudar a los propietarios de viviendas. Pero su secretario del Tesoro, Tim Geithner, que había dirigido la Reserva Federal en Nueva York mientras los bancos se comportaban de forma tan temeraria, pensó sobre todo en estos últimos. Como consecuencia, millones y millones de estadounidenses, literalmente, perdieron sus hogares. A los bancos se les dieron billones de dólares, una parte de ellos destinados a ayudar a los propietarios de viviendas, pero solo se llegaron a gastar alrededor de 10.000 millones de dólares —el informe del Tesoro al Congreso no se molestó en informar sobre la cantidad suministrada—, puesto que el Gobierno perdió el tiempo con sucesivos programas mal concebidos. Quizá era necesario despilfarrar el dinero en los bancos para salvar la economía y, por lo visto, se pensó que refinar el programa de rescate era un lujo que no nos podíamos permitir. Pero con los propietarios de viviendas y los ciudadanos corrientes se adoptó la actitud completamente opuesta: teníamos que actuar con precaución para no cometer errores. Se empleaban con mucha facilidad expresiones como «riesgo moral», el peligro de que un rescate de los propietarios de viviendas pudiera animar a pedir préstamos imprudentes, a pesar de que el verdadero riesgo moral había sido el de los bancos, a los que se había rescatado una y otra vez.

La economía tradicional —la que contienen casi todos los libros de texto— reclama un estímulo fiscal cuando la economía es débil. Pero la reducción de impuestos para los ricos aprobada por Bush en 2008 nos había enseñado que los estímulos mal concebidos eran relativamente ineficaces. Sin embargo, los miembros de la administración de Obama, incluidos algunos que tenían una responsabilidad considerable por la gestación de la crisis, tanto por su defensa activa de la desregulación como por no haber supervisado debidamente los bancos, creían que lo único que hacía falta, en definitiva, era una medida poco audaz: los bancos estaban enfermos y necesitaban una transfusión masiva (de dinero), pero, después de un breve periodo en la enfermería, se recuperarían y, con ellos, la economía. Se necesitaba un estímulo provisional, hasta que los bancos se curasen, y, como se preveía que esa curación iba a ser rápida, el tamaño, el diseño y la duración del plan no importaban mucho.

Yo decía todo lo contrario: que la economía estaba enferma ya desde antes de la crisis, sostenida solo por una burbuja artificial, que la crisis seguramente sería larga y profunda, sobre todo si no se aplicaban las políticas debidas (que no se estaban aplicando). Además, la perspectiva política era poco optimista, porque no había más que una oportunidad. Si la economía no se recuperaba, los conservadores dirían que el estímulo no había funcionado, y sería difícil conseguir un segundo paquete de medidas. Por eso, en mi opinión, era necesario un estímulo realmente grande(16), mucho mayor del que había pedido el Gobierno y aprobado el Congreso; tenía que estar bien

diseñado, no como los recortes fiscales para los ricos que habían caracterizado las medidas de Bush. A la hora de la verdad, las reducciones fiscales constituyeron aproximadamente un tercio del paquete. Y, para empeorar aún más las cosas, el Gobierno, que no había entendido la gravedad de la crisis, predijo que, con estas medidas, el desempleo no superaría el 7 u 8 por ciento; cuando alcanzó el 10, proporcionaron un argumento fácil a los detractores. Lo que deberían haber dicho era que el paquete de estímulos haría que hubiera un 2 o 3 menos del que habría habido sin las ayudas, y eso sí que fue verdad.

Los últimos puntos de mi lista de prioridades en *Time* eran la reforma reguladora interna y la creación de un organismo multilateral para coordinar las normativas entre jurisdicciones nacionales. Cuando escribí el artículo estaba ya claro que la crisis iba a tener dimensión mundial y que las malas prácticas bancarias (no solo en Estados Unidos, sino también en varios países de Europa) estaban teniendo serias repercusiones en todas partes. Nuestras hipotecas de alto riesgo (las que acabaron por estallar y provocaron la crisis global) habían contaminado los mercados financieros internacionales.

Estas dos últimas cuestiones son las que más desilusión han producido. Incluso en el momento de su aprobación en 2010, dos años después de la crisis, muchos fueron conscientes de que la ley de reforma reguladora (Dodd-Frank) era, como mucho, un mal menor. Sin embargo, en cuanto se aprobó, los bancos empezaron a tratar de suavizarla. Se resistieron a los intentos de poner en vigor las nuevas normas. Iniciaron una campaña en el Congreso para revocar las disposiciones más importantes, y por fin, en diciembre de 2014, lograron anular una cláusula que regulaba los derivados e impedía que los bancos garantizados por el Gobierno crearan unos productos financieros tan peligrosos.

A escala mundial, no se ha creado ningún organismo internacional. Se estableció una Junta Internacional de Estabilidad Financiera para sustituir al Foro de Estabilidad Financiera, instituido tras la crisis del este de Asia a finales de los noventa y que había demostrado su ineficacia. Como en el caso de Dodd-Frank, el resultado se queda a medio camino: en algunos aspectos, las cosas están mejor que antes de la crisis, pero, fuera del sector financiero, pocos creen que hayamos eliminado de verdad el riesgo de otra crisis.

Ahora bien, lo llamativo es que todos los debates se han centrado en cómo impedir que los bancos hagan daño al resto de la sociedad; casi no se ha pensado en cómo hacer que ejerzan las importantísimas funciones que deben ejercer para que nuestra economía funcione como es debido. Desde el punto de vista de este libro, eso es importante al menos por dos motivos. Cuando se produce una crisis, los más perjudicados son siempre los ciudadanos corrientes: los trabajadores que pierden su empleo, los

propietarios que pierden su casa, la gente que ve cómo se evapora su plan de pensiones, que no puede enviar a sus hijos a la universidad ni logra sus aspiraciones. Cientos de pequeñas empresas van a la bancarrota.

En cambio, las grandes compañías no solo sobreviven sino que algunas incluso prosperan, porque los salarios bajan y las ventas en el extranjero se mantienen. Los banqueros causantes de la crisis también salen bien parados. Quizá no tanto como lo estarían si se hubieran mantenido las insostenibles burbujas que ayudaron a crear. Tal vez tienen que dejar el chalé en los Alpes suizos por otro en Colorado, la casa de la playa en la Riviera por otra en los Hamptons(17). La necesidad de regulación debería haber sido especialmente evidente porque los bancos y otras instituciones del sector financiero tienen una tendencia histórica a la explotación, a aprovecharse de otros, ya sea mediante manipulación del mercado, información privilegiada, mal uso de las tarjetas de crédito, monopolios incompatibles con la competencia, préstamos discriminatorios y abusivos... La lista es interminable. Parece más fácil ganar dinero así que con una actividad más honrada, como conceder préstamos a pequeñas empresas, que crearían nuevos puestos de trabajo. Cuando los bancos se dedican sobre todo a la explotación, aumentan las desigualdades; cuando se dedican a la creación de empleo, promueven la igualdad, porque reducen el paro y permiten que haya sueldos más altos, que es la consecuencia natural.

Por consiguiente, las regulaciones que restringen el mal comportamiento de los bancos pueden ser útiles en dos sentidos: disminuyen su capacidad de aprovecharse y los animan a hacer lo que deben hacer, al reducir la posibilidad de que se obtengan beneficios de otras maneras.

Los fallos de las respuestas de Obama y Bush

En resumen, igual que la crisis fue la consecuencia previsible y profetizada de nuestras políticas económicas en las décadas anteriores, lo que sucedió en los años posteriores a la crisis fue la consecuencia previsible y profetizada de las medidas emprendidas como reacción.

¿Qué podemos decir casi ocho años después de que comenzara la recesión y nueve años después de que estallara la burbuja? ¿A quién ha dado el tiempo la razón? El Gobierno y la Reserva Federal gustan de decir que nos han salvado de otra Gran Depresión. Es posible, pero lo que no han sido capaces de hacer es lograr que la economía vuelva a prosperar.

El sistema bancario se ha repuesto en gran parte de sus heridas. La recesión terminó oficialmente bastante pronto. Pero es indudable que la economía no ha recobrado su salud. De hecho, da la impresión de que los daños van a ser duraderos.

LAS CONSECUENCIAS ECONÓMICAS DEL SEÑOR BUSH[1]

Cuando, un día, repasemos la catástrofe que fue el Gobierno de Bush, pensaremos en muchas cosas: la tragedia de la guerra de Irak, la vergüenza de Guantánamo y Abu Ghraib, la erosión de las libertades civiles. Los daños que han sufrido la economía estadounidense no han ocupado los titulares diarios, pero las repercusiones seguirán sintiéndose cuando hayan muerto todos los que están leyendo estas páginas.

Ya puedo oír las respuestas irritadas. Durante los casi siete años que lleva en el puesto, el presidente no ha empujado a Estados Unidos a una recesión. El desempleo permanece en un respetable 4,6 por ciento. Es verdad. Pero el otro lado de la balanza cruje bajo el peso de una ley tributaria que favorece de manera espantosa a los ricos; una deuda nacional que seguramente habrá crecido el 70 por ciento para cuando este presidente abandone Washington; una cascada cada vez mayor de impagos de hipotecas; un déficit comercial sin precedentes de casi 850.000 millones de dólares; los precios del petróleo más altos de la historia; y un dólar tan débil que, para un estadounidense, tomarse un café en Londres o París —o incluso en Yukón— es una auténtica aventura de altas finanzas.

Y eso no es lo peor. Después de casi siete años con este presidente, Estados Unidos está menos preparado que nunca para afrontar el futuro. No hemos formado a un número suficiente de ingenieros y científicos, personas con las habilidades que vamos a necesitar para competir con la India y China. No hemos invertido en investigación básica como la que nos convirtió en la potencia tecnológica de finales del siglo xx. Y, aunque el presidente ha comprendido ya —al menos, eso dice— que debemos empezar a depender cada vez menos del petróleo y el carbón, durante su mandato esa dependencia se ha agravado.

Hasta ahora, siempre se ha dicho que Herbert Hoover, cuyas políticas agravaron la Gran Depresión, era el candidato indudable al título de «peor presidente» de Estados Unidos en la gestión de la economía. Cuando Franklin Roosevelt tomó posesión y dio la vuelta a las políticas de su predecesor, el país empezó a recuperarse. Las repercusiones económicas de la presidencia de Bush son menos llamativas que las de Hoover, más difíciles de contrarrestar y probablemente más duraderas. No existe el peligro de que

Estados Unidos pierda su posición como la economía más rica del mundo. Pero nuestros nietos seguirán viviendo y luchando con las consecuencias económicas del señor Bush.

¿SE ACUERDAN DEL SUPERÁVIT?

Desde el punto de vista económico, el mundo era muy diferente cuando George W. Bush juró su cargo, en enero de 2001. Durante los felices años noventa, muchos pensaban que Internet iba a transformarlo todo. La productividad, que había aumentado a un ritmo medio del 1,5 por ciento anual desde principios de los setenta hasta principios de esa década, se acercaba entonces al 3 por ciento. En algunos casos, durante el segundo mandato de Bill Clinton, la productividad industrial llegó incluso a un aumento del 6 por ciento. El presidente de la Reserva Federal, Alan Greenspan, hablaba de una Nueva Economía, caracterizada por un incremento constante de la productividad a medida que Internet fuera enterrando las viejas formas de hacer negocios. Otros incluso predijeron el fin de los ciclos económicos. Greenspan dijo que le preocupaba saber cómo iba a poder administrar la política monetaria cuando el país hubiera pagado toda su deuda.

Esta tremenda confianza hizo que el Dow Jones subiera sin parar. A los ricos les iba bien, pero también a los no tan ricos e incluso a los pobres. La época de Clinton no fue un nirvana económico; como presidente del Consejo de Asesores Económicos en aquella época, soy muy consciente de los errores y las oportunidades perdidas que hubo. Los acuerdos que impulsamos sobre comercio mundial eran a menudo injustos para los países en vías de desarrollo. Deberíamos haber invertido más en infraestructuras, endurecido la regulación de los mercados de valores y tomado más medidas para fomentar el ahorro de energía. No lo hicimos por motivos políticos y por falta de dinero, y también, la verdad, porque los grupos de intereses influían más de lo que debían. Pero aquellos años de expansión fueron los primeros, desde Jimmy Carter, en los que el déficit estaba controlado. Y fueron la primera vez desde los años setenta que las rentas de los más pobres crecieron más deprisa que las de los más ricos: un hito digno de celebración.

En el momento de la toma de posesión de George W. Bush, algunas partes de este cuadro tan brillante habían empezado a empañarse. El auge tecnológico había pasado. El NASDAQ cayó un 15 por ciento en un solo mes en abril de 2000, y nadie sabía con certeza qué efecto iba a tener el estallido de la burbuja de Internet en la economía real. Era un instante perfecto para el keynesianismo, para estimular la economía gastando más dinero en educación, tecnología e infraestructuras, cosas que Estados Unidos necesitaba desesperadamente, y aún necesita, pero que el Gobierno de Clinton había

postergado en su implacable campaña para eliminar el déficit. Bill Clinton había dejado al presidente Bush en una situación ideal para llevar a cabo esas políticas. ¿Recuerdan los debates presidenciales del año 2000 entre Al Gore y George Bush, cuando discutían sobre cómo gastar el superávit previsto de 2,2 billones de dólares? El país podía muy bien haberse permitido el lujo de aumentar la inversión en varias áreas fundamentales. De esa forma habría contenido la recesión inmediata y habría estimulado el crecimiento a largo plazo.

Pero el Gobierno de Bush tenía sus propias ideas. La primera gran iniciativa económica del presidente fue una reducción masiva de impuestos a los ricos, que entró en vigor en junio de 2001. Las personas con ingresos superiores a un millón de dólares obtuvieron una reducción fiscal de 18.000 dólares, más de 30 veces superior a la rebaja obtenida por el ciudadano medio. Las desigualdades se agravaron con una segunda reducción en 2003, todavía más sesgada en favor de los ricos. Estas dos rebajas fiscales juntas, si se instauran por completo y de forma permanente, harán que en 2012 la reducción media para un estadounidense del 20 por ciento inferior será de apenas 45 dólares, mientras que los que obtienen ingresos por encima de un millón pagarán un promedio de 162.000 dólares menos de impuestos.

El Gobierno presume de que la economía creció —alrededor del 16 por ciento— durante sus seis primeros años, pero ese crecimiento favoreció sobre todo a personas que no necesitaban ninguna ayuda, y no lo hizo con quienes sí la necesitaban. La marea que subía elevó todos los yates. Las desigualdades están aumentando en Estados Unidos a una velocidad como no se veía desde hace 75 años. Un varón de treinta y tantos años tiene hoy unas rentas que, tras el ajuste por la inflación, es un 12 por ciento inferior a lo que ganaba su padre hace treinta años. Hoy viven en la pobreza alrededor de 5,3 millones más de estadounidenses que cuando Bush llegó a la presidencia. La estructura de clases de Estados Unidos no ha llegado aún a las de Brasil y México, pero se encamina en esa dirección.

EL AUGES DE LAS BANCARROTAS

Con un desprecio sobrecogedor por las normas fiscales más básicas, el Gobierno siguió rebajando los impuestos mientras emprendía costosos programas de gastos y se embarcaba en una ruinoso «guerra de elección» en Irak. El excedente presupuestario del 2,4 por ciento del PIB que había al tomar posesión Bush se convirtió en un déficit del 3,6 por ciento en el plazo de cuatro años. Estados Unidos no había experimentado un vuelco semejante desde la crisis global de la Segunda Guerra Mundial.

Entre 2002 y 2005 se duplicaron los subsidios agrarios. Los gastos tributarios —el

amplio sistema de subsidios y preferencias oculto en la ley tributaria— se incrementaron más de una cuarta parte. Las rebajas fiscales para los amigos del presidente en el sector del petróleo y el gas creció miles de millones de dólares. En los cinco años posteriores al 11-S aumentaron los gastos de defensa (alrededor del 70 por ciento), pero gran parte de ese aumento no fue para contribuir a la guerra contra el terror, sino que se perdió o fue a parar a contratistas externos en misiones fallidas en Irak. Mientras tanto, continuó el gasto de dinero en las habituales frivolidades de alta tecnología: armas que no funcionaban contra enemigos que no teníamos. En resumen, se gastó dinero en todas partes menos donde se necesitaba. Durante los siete últimos años, el porcentaje del PIB dedicado a investigación y desarrollo, aparte de la defensa y la sanidad, ha descendido. Se ha hecho poco para arreglar nuestras deterioradas infraestructuras, tanto los diques de Nueva Orleans como los puentes de Minneapolis. Quien tendrá que hacer frente a la mayor parte de los daños será el próximo ocupante de la Casa Blanca.

A pesar de despotricar contra los programas de prestaciones para los necesitados, el Gobierno llevó a cabo el mayor incremento de subsidios en cuarenta años: el mal diseñado programa de medicamentos con receta de Medicare, concebido para ganar votos y como concesión a la industria farmacéutica. Como revelaron más tarde algunos documentos internos, al Congreso se le ocultó el verdadero coste de esta medida. Y se concedieron favores especiales a las empresas farmacéuticas. Para acceder a los nuevos subsidios, los pacientes de más edad no podían optar por comprar fármacos más baratos en Canadá ni otros países. Además, la ley prohibía que el Gobierno estadounidense, el mayor comprador de medicamentos con receta, negociara con los fabricantes para abaratar los costes. Como consecuencia, los consumidores estadounidenses pagan más por las medicinas que cualquier otro ciudadano del mundo desarrollado.

Todavía hay algunos —entre ellos el propio presidente, y con rotundidad— que aseguran que los recortes fiscales del Gobierno tenían el objetivo de estimular la economía, pero eso nunca fue así. El impacto por cada dólar de déficit fue asombrosamente escaso. La tarea de estimular la economía recayó sobre la Junta de la Reserva Federal, que pisó el acelerador de una forma sin precedentes y bajó los tipos de interés al 1 por ciento. En realidad, teniendo en cuenta la inflación, los tipos de interés cayeron en al menos dos puntos. El resultado, como era de prever, fue una ola de gasto de consumo. Dicho de otra forma, la irresponsabilidad fiscal de Bush facilitó la irresponsabilidad de todos los demás. Se despachaban créditos y se ponían hipotecas de alto riesgo a disposición de cualquiera que no estuviera con respiración asistida. En el verano de 2007, la deuda de las tarjetas de crédito ascendía nada menos que a 900.000 millones de dólares. «Basta con nacer para cumplir los requisitos» se

convirtió en el lema embriagado de la era de Bush. Las familias estadounidenses aprovecharon los bajos tipos de interés, firmaron nuevas hipotecas con unos tipos iniciales «engañosos» y se volvieron locos con sus ganancias.

Todo ese gasto hizo que la economía tuviera mejor aspecto durante un tiempo; el presidente podía presumir (y presumió) de los datos económicos. Ahora bien, para muchas familias, las consecuencias se dejarían ver al cabo de unos años, cuando los tipos empezaron a subir y vieron que no podían pagar las hipotecas. Sin duda, el presidente confiaba en que el momento de la verdad no llegaría hasta después de 2008. Pero llegó con dieciocho meses de adelanto. Se prevé que hasta 1,7 millones de estadounidenses van a perder sus hogares en los próximos meses. Para muchos, ese será el comienzo de una espiral de descenso hacia la pobreza.

Entre marzo de 2006 y marzo de 2007, las bancarrotas personales aumentaron más de un 60 por ciento. A medida que las familias iban a la quiebra, cada vez fueron más los que comprendían quién había salido ganando y quién perdiendo como consecuencia de la ley de bancarrota firmada por el presidente en 2005, que hacía que a la gente le resultara más difícil pagar sus deudas de forma razonable. Los verdaderos ganadores eran los acreedores que habían presionado para que se hicieran «reformas», puesto que habían obtenido más poder y más protecciones; los más perjudicados fueron quienes ahora se veían en dificultades económicas.

Y LUEGO ESTÁ IRAK

La guerra de Irak (junto con la guerra de Afganistán, en menor medida) ha costado al país mucha sangre y mucho dinero. La pérdida de vidas humanas no puede cuantificarse. En cuanto al dinero, conviene recordar que el Gobierno, en vísperas de la invasión, se resistía a aventurar un cálculo sobre lo que podría costar (y humilló en público a un asesor de la Casa Blanca que sugirió que podría ascender hasta 200.000 millones de dólares). Cuando se le insistió, este habló de 50.000 millones de dólares, que es lo que Estados Unidos está gastando cada pocos meses. Hoy, las cifras del Gobierno afirman oficialmente que se han gastado en total más de medio billón de dólares «sobre el terreno». Pero el coste global del conflicto podría cuadruplicar esa cantidad —como destaca el estudio que elaboré con Linda Bilmes, de Harvard—, aunque la Oficina de Presupuestos del Congreso reconoce que es muy probable que la inversión total sea más del doble del gasto operativo. Por ejemplo, las cifras oficiales no incluyen otros gastos importantes ocultos en el presupuesto de Defensa, como los costes de reclutamiento, cada vez mayores, con unas primas de hasta 100.000 dólares para quienes se alistán por segunda vez. No incluyen las prestaciones de discapacidad y

enfermedad que necesitarán durante toda su vida decenas de miles de veteranos heridos, un 20 por ciento de los cuales han sufrido devastadoras lesiones cerebrales y medulares. No incluyen tampoco, por sorprendente que parezca, gran parte de los costes del material usado en la guerra y que debe ser sustituido. Si además contamos los costes de la subida de los precios del petróleo y otras repercusiones de la guerra — por ejemplo, el deprimente efecto dominó que tiene la incertidumbre provocada por el conflicto en las inversiones y las dificultades que sufren nuestras empresas en el extranjero cuando Estados Unidos se convierte en el país más odiado del mundo—, los costes totales de la guerra de Irak suman, incluso siendo moderados, al menos dos billones de dólares. Y hay que añadir: hasta ahora. Es normal preguntarse qué habría podido obtener ese dinero si lo hubiéramos gastado en otras cosas. La ayuda estadounidense a toda África es de unos 5.000 millones de dólares al año, el equivalente a menos de dos semanas de gastos directos en Irak. El presidente habló en tono dramático sobre los problemas económicos de la Seguridad Social, pero habríamos podido dejar arreglado el sistema durante un siglo con lo que hemos derramado en las arenas de Irak. Con que se hubiera dedicado una fracción de esos dos billones de dólares a invertir en educación y tecnología, o a mejorar nuestras infraestructuras, el país estaría en una situación mucho mejor para afrontar los retos que lo aguardan en el futuro, incluidas las amenazas procedentes de fuera. Con una mínima parte de esos dos billones de dólares habríamos podido garantizar el acceso a la educación superior para todos los estadounidenses con derecho a ello.

El asombroso aumento del precio del petróleo está claramente relacionado con la guerra de Irak. La duda no es *si* es responsable, sino hasta qué punto. Hoy parece increíble recordar que, antes de la invasión, fuentes del Gobierno insinuaran no solo que los ingresos del petróleo de Irak pagarían toda la aventura —¿acaso no habíamos obtenido jugosos beneficios de la guerra del Golfo de 1991?—, sino también que la guerra era la mejor forma de garantizar un petróleo barato. En retrospectiva, los únicos vencedores del conflicto han sido las compañías petrolíferas, los contratistas de Defensa y Al Qaeda. Antes de la guerra, los mercados de crudo preveían que el precio que tenía entonces el barril, entre 20 y 25 dólares, se prolongaría durante unos tres años más. Los operadores pensaban que habría más demanda de China y la India, sin duda, pero también predecían que para satisfacerla bastaría, en su mayor parte, con aumentar la producción en Oriente Próximo. La guerra trastocó el cálculo, no solo porque interrumpió la producción de petróleo en Irak, sino sobre todo porque incrementó el sentimiento de inseguridad en toda la región e impidió futuras inversiones.

La dependencia continuada del petróleo, tenga el precio que tenga, señala una herencia más de este Gobierno: no haber sabido diversificar las fuentes de energía de Estados Unidos. Dejemos aparte los motivos ecológicos para que el mundo deje de

utilizar hidrocarburos; de todas formas, el presidente nunca ha mostrado que apoye esa campaña de manera convincente. Las razones económicas y de seguridad nacional deberían haber sido suficientes. Por el contrario, el Gobierno ha ejercido una política de «vaciar primero América», es decir, extraer del suelo estadounidense todo el petróleo posible y lo más deprisa posible, con el mínimo respeto imprescindible por el medio ambiente, hacer que en el futuro el país dependa todavía más del crudo extranjero y contar, contra toda esperanza, con que aparezca la fusión nuclear o algún otro milagro al rescate. La ley de energía aprobada por el presidente en 2003 contenía tantos regalos para la industria del petróleo que John McCain la denominó la ley de «Que ningún lobbista se quede atrás».

DESPRECIO POR EL MUNDO

Los déficits presupuestario y comercial de Estados Unidos han alcanzado unos niveles sin precedentes durante el mandato del presidente Bush. Por supuesto, un déficit no es necesariamente malo. Si una empresa pide un préstamo para comprar una máquina, es algo positivo, no negativo. Durante los seis últimos años, Estados Unidos —el Gobierno, las familias, el país en su conjunto— ha pedido dinero prestado para sostener el consumo. Mientras tanto, las inversiones en activos fijos —las fábricas y el material que ayudan a aumentar nuestra riqueza— han disminuido.

¿Qué consecuencias tendrá todo esto con el tiempo? Desde luego, el nivel de vida en Estados Unidos crecerá más despacio, e incluso puede que haya un declive. La economía estadounidense puede aguantar muchos golpes, pero no hay ninguna que sea invencible, y nuestros puntos débiles están a la vista de todos. A medida que ha disminuido la confianza en nuestra economía, ha ido bajando el valor del dólar, un 40 por ciento frente al euro desde 2001.

El desconcierto de nuestra política económica tiene su reflejo en nuestras políticas económicas en el extranjero. El presidente Bush ha culpado a los chinos de nuestro inmenso déficit comercial, pero un incremento del valor del yuan, que él ha promovido, solo serviría para que compráramos más productos textiles y ropa a Bangladesh y Camboya en vez de a China, y nuestro déficit seguiría siendo el mismo. El presidente asegura creer en el libre comercio, pero ha establecido medidas para proteger a la industria estadounidense del acero. Estados Unidos ha impulsado una serie de acuerdos comerciales bilaterales y ha presionado a pequeños países para que aceptaran todo tipo de condiciones penosas, como la extensión de la protección de patentes para fármacos que eran muy necesarios en la lucha contra el sida. Insistimos en que haya mercados abiertos en todo el mundo, pero hemos impedido que China comprara Unocal, una

pequeña compañía petrolífera estadounidense cuyos activos están, en su mayoría, en otros países.

Como era previsible, nuestras prácticas comerciales suscitaron protestas en países como Tailandia y Marruecos. Pese a ello, Estados Unidos sigue sin hacer concesiones; por ejemplo, se negó a tomar ninguna medida decisiva para eliminar nuestros gigantescos subsidios agrarios, que distorsionan los mercados internacionales y perjudican a los agricultores más pobres de los países en vías de desarrollo. Esta intransigencia hizo que fracasaran las negociaciones para abrir los mercados mundiales. Como en tantos otros ámbitos, el presidente Bush se ha empeñado en acabar con el multilateralismo —la idea de que los países de todo el mundo deben cooperar— y sustituirlo por un sistema dominado por Estados Unidos. A la hora de la verdad, no ha conseguido imponer la hegemonía de nuestro país, pero sí ha conseguido debilitar la cooperación.

El desprecio esencial del Gobierno hacia las instituciones internacionales quedó claro en 2005 cuando nombró a Paul Wolfowitz, antiguo vicesecretario de Defensa y uno de los principales arquitectos de la guerra de Irak, presidente del Banco Mundial. Objeto de enorme desconfianza desde el principio, y atrapado poco después en una polémica personal, Wolfowitz se convirtió en un bochorno internacional y tuvo que dimitir de su puesto cuando aún no llevaba dos años.

La globalización significa que la economía estadounidense y la del resto del mundo están cada vez más interconectadas. Pensemos en las hipotecas de alto riesgo. Cuando las familias estadounidenses se declaran incapaces de pagar, los dueños de las hipotecas se encuentran con unos papeles que no valen nada. Los emisores de esas hipotecas ya las habían vendido a otros acreedores, que las juntaron con otros activos de forma nada transparente y las pasaron a su vez a otros titulares no identificados. Cuando se comprendió que había un problema, los mercados financieros mundiales empezaron a temblar: se descubrió que había hipotecas basura por valor de miles de millones ocultas en carteras de Europa, China y Australia, e incluso en prestigiosos bancos de inversiones de Estados Unidos como Goldman Sachs y Bear Stearns. Indonesia y otros países en vías de desarrollo —espectadores inocentes, en realidad— sufrieron con la subida desmesurada de las primas de riesgo, y los inversores sacaron el dinero de esos mercados emergentes para buscar lugares más seguros. Tardaremos años en salir de este caos.

Mientras tanto, nos hemos vuelto dependientes de otros países a la hora de financiar nuestra propia deuda. En la actualidad, China, por sí sola, posee más de un billón de dólares en pagarés públicos y privados de Estados Unidos. Los préstamos acumulados obtenidos de otros países durante los seis años de la administración Bush ascienden a alrededor de 5 billones de dólares. Lo más probable es que los acreedores no reclamen

la devolución de su dinero, porque, si lo hicieran, habría una crisis financiera mundial. Pero el hecho de que el país más rico del mundo no pueda vivir ni por asomo dentro de sus posibilidades es extraño e inquietante. Igual que Guantánamo y Abu Ghraib han erosionado la autoridad moral de Estados Unidos, la gestión fiscal del Gobierno de Bush ha debilitado nuestra autoridad económica.

CÓMO AVANZAR

Quien entre en la Casa Blanca en enero de 2009 se encontrará con unas circunstancias económicas nada envidiables. Sacar al país de Irak será la tarea más sangrienta, pero arreglar la economía será un trabajo desgarrador y costará varios años.

El reto más inmediato será devolver el metabolismo de esa economía a unos niveles normales. Lo cual significa pasar de una tasa de ahorro de cero (o menos) a una más habitual, del 4 por ciento, por ejemplo. Aunque ese incremento sería positivo para la salud de la economía estadounidense a largo plazo, las consecuencias inmediatas serían dolorosas. El dinero que se ahorra es un dinero que no se gasta. Si la gente no gasta dinero, el motor económico se ahoga. Si las familias cortan rápidamente sus gastos — como quizá tengan que hacer como consecuencia de la crisis del mercado hipotecario —, podríamos encontrarnos con una recesión; si se hace de manera más mesurada, tendríamos una desaceleración prolongada. Es probable que los problemas de las ejecuciones hipotecarias y las bancarrotas debidas al excesivo endeudamiento de los hogares vayan a peor antes de empezar a mejorar. Y el Gobierno federal está en un aprieto: si se restablece a toda velocidad la sensatez fiscal, ambos problemas se agravarán.

En cualquier caso, se pueden hacer otras cosas. Lo que se necesita es, en cierto sentido, fácil de describir: dejar de actuar como hasta ahora y hacer todo lo contrario. Es decir, no gastar un dinero que no tenemos, subir los impuestos a los ricos, reducir la ayuda corporativa, reforzar la red de protección para los más desaventajados y hacer más inversiones en educación, tecnología e infraestructuras.

En cuanto a los impuestos, deberíamos tratar de trasladar la carga impositiva de cosas que consideramos buenas, como el trabajo y el ahorro, a cosas que consideramos malas, como la contaminación. Respecto a la red de protección social, debemos recordar que, cuanto más haga el Estado para ayudar a los trabajadores a mejorar sus aptitudes y obtener una asistencia sanitaria asequible, más libertad tendrán las empresas estadounidenses para competir en la economía mundial. Y todos estaremos mucho mejor si colaboramos con otros países para crear unos sistemas mundiales, comercial y financiero, que sean justos y eficaces. Tendremos más posibilidades de que otros abran

sus mercados si somos menos hipócritas; es decir, si abrimos nuestros propios mercados a sus productos y dejamos de subvencionar la agricultura estadounidense.

Parte del daño hecho por el Gobierno de Bush podría remediarse enseguida. Pero para arreglar otra gran parte tendrán que pasar decenios, y eso suponiendo que exista la voluntad política de hacerlo en la Casa Blanca y el Congreso. Pensemos en los intereses que estamos pagando, un año detrás de otro, sobre los casi cuatro billones de dólares de deuda añadida: incluso al 5 por ciento, eso representa un pago anual de 200.000 millones de dólares, dos guerras de Irak al año para toda la vida. Pensemos en los impuestos que los futuros Gobiernos tendrán que fijar para devolver una mínima parte de la deuda acumulada. Y pensemos en la brecha cada vez mayor entre los ricos y los pobres en Estados Unidos, un fenómeno que va más allá de la economía y afecta al futuro del sueño americano.

En resumen, estamos embarcados en una trayectoria que se tardará una generación en revocar. Dentro de varias décadas deberíamos hacer un repaso y reflexionar sobre las ideas predominantes. ¿Merecerá todavía Herbert Hoover su discutible título? Tengo la impresión de que George W. Bush se habrá ganado un superlativo más siniestro.

UNOS LOCOS CAPITALISTAS[2]

Llegará un momento en el que las amenazas más acuciantes planteadas por la crisis crediticia habrán pasado y lo que tendremos que hacer será trazar el rumbo de las medidas económicas que deben tomarse. Ese será un momento peligroso. Detrás de los debates sobre las políticas futuras se encuentra un debate sobre la historia, sobre las causas de nuestra situación actual. La batalla por el pasado determinará la batalla por el presente. Por eso es crucial contar la historia bien.

¿Cuáles fueron las decisiones fundamentales que condujeron a la crisis? En cada encrucijada se cometieron errores; sufrimos lo que los ingenieros llaman un «fallo del sistema», cuando no hay una sola decisión sino una cascada de decisiones que acaban produciendo un resultado trágico. Repasemos cinco momentos importantes.

NÚMERO 1: DESPEDIR AL PRESIDENTE

En 1987, el Gobierno de Reagan decidió quitar a Paul Volcker de la presidencia de la Reserva Federal y nombrar a Alan Greenspan en su lugar. Volcker había hecho lo que se espera de los banqueros centrales. Bajo su mandato, la inflación había disminuido de más del 11 por ciento a menos del 4 por ciento. En el mundo de los bancos supervisores, ese logro debería haberle proporcionado una nota de A+++ y garantizado la permanencia. Pero Volcker sabía también que es necesario regular los mercados financieros, mientras que Reagan quería a alguien que no opinara así, y lo encontró en un devoto de la filosofía objetivista y fanática del libre mercado, Ayn Rand.

Greenspan tuvo un papel doble. La Reserva Federal controla el grifo del dinero y, durante los primeros años de este siglo, lo abrió por completo. Pero la Fed es también un órgano regulador. Si se nombra a alguien que está en contra de las regulaciones para dirigirlo, ya se sabe cuánto hará respetar las normas. La avalancha de liquidez se unió al fallo de los diques de la regulación y la consecuencia fue desastrosa.

Greenspan presidió no una sino dos burbujas económicas. Después de que estallara la burbuja tecnológica, en 2000-2001, contribuyó a inflar la burbuja inmobiliaria. La primera responsabilidad de un banco central debe ser mantener la estabilidad del

sistema financiero. Si los bancos prestan dinero con arreglo a unos precios artificialmente altos de los activos, el resultado puede ser el colapso, como estamos viendo ahora y como Greenspan debería haber sabido. Él tenía a su disposición muchas de las herramientas necesarias para afrontar la situación. Para resolver la burbuja tecnológica, podría haber aumentado los márgenes requeridos (la cantidad de dinero en efectivo que necesita entregar una persona para comprar acciones). Para desinflar la burbuja inmobiliaria, podría haber refrenado los préstamos abusivos a los hogares de rentas bajas y haber prohibido otras prácticas perniciosas (los préstamos sin documentación o «mentirosos», los préstamos de solo intereses, etcétera). Unas medidas así habrían ayudado mucho a protegernos. Y, si no tenía los instrumentos, podría haber acudido al Congreso para solicitarlos.

Los problemas actuales de nuestro sistema financiero no son solo, desde luego, consecuencia de los préstamos mal concedidos. Los bancos se han dedicado a apostar unos contra otros a través de complicados instrumentos como los derivados, las permutas de cobertura por impagos, y así sucesivamente. En estas apuestas, un banco paga a otro si pasan ciertas cosas; por ejemplo, si Bear Stearns va a la bancarrota, o si el valor del dólar se dispara. En un principio, estos instrumentos se crearon para ayudar a administrar los riesgos, pero también se pueden utilizar para apostar. Si alguien se siente seguro de que el dólar va a caer, puede hacer una gran apuesta en ese sentido y, si el dólar cae, obtendrá enormes beneficios. Lo malo es que, con esa red tan compleja de apuestas de gran magnitud, nadie podía saber con certeza la posición financiera de nadie, ni siquiera la suya propia. No es extraño que los mercados de crédito se paralizaran.

También en este aspecto tuvo algo que ver Greenspan. Cuando yo presidía el Consejo de Asesores Económicos, durante el Gobierno de Clinton, trabajé en un comité formado por todos los grandes reguladores financieros federales, un grupo al que pertenecían Greenspan y el secretario del Tesoro, Robert Rubin. Ya entonces resultaba evidente que los derivados eran un peligro. Sin embargo, pese a los riesgos, los desreguladores responsables del sistema financiero —en la Reserva Federal, la Comisión del Mercado de Valores (SEC, por sus siglas en inglés) y otros órganos— decidieron no hacer nada, por miedo a que cualquier medida pudiera interferir con la «innovación» en el sistema. Pero la innovación, como el «cambio», no tiene valor intrínseco. Puede ser buena, pero también mala (los préstamos «mentirosos» son un buen ejemplo).

NÚMERO 2: DERRIBAR LAS MURALLAS

La filosofía de la desregulación pagaría dividendos indeseables durante años. En

noviembre de 1999, el Congreso derogó la Ley Glass-Steagall, gracias a los 300 millones de dólares invertidos por el sector bancario y el de los servicios financieros en una campaña a la que ayudó en el Congreso el senador Phil Gramm. Glass-Steagall mantenía separados los bancos comerciales (que prestan dinero) de los bancos de inversiones (que organizan la venta de títulos y valores); había entrado en vigor después de la Gran Depresión con el objetivo de reprimir los excesos de aquella época, incluidos graves conflictos de intereses. Por ejemplo, sin la separación, si una empresa cuyas acciones hubieran salido al mercado emitidas y respaldadas por un banco de inversiones tenía dificultades, ¿no se sentiría presionado su brazo comercial —en el caso de que lo tuviera— para prestarle dinero, quizá de manera imprudente? Era fácil prever que aquello generaría una espiral de malas decisiones. Yo me opuse a la derogación de la ley. Los impulsores decían: confiad en nosotros, vamos a crear murallas chinas para asegurarnos de que no se reproduzcan los problemas del pasado. Como economista, desde luego, yo confiaba bastante, pero en la capacidad de los incentivos económicos para orientar el comportamiento humano hacia el propio interés; el interés inmediato, en cualquier caso, no el «propio interés debidamente entendido» que decía Tocqueville.

La consecuencia más importante de la abolición de la Ley Glass-Steagall fue indirecta: su forma de cambiar toda una cultura. Se supone que los bancos comerciales no son instituciones de alto riesgo; se supone que administran el dinero de otras personas de manera muy conservadora. Esa es la condición con la que el Gobierno se hace cargo de los gastos si quiebran. Por el contrario, los bancos de inversiones han administrado siempre el dinero de los ricos, personas que pueden asumir mayores riesgos para obtener mayores beneficios. Cuando la derogación de Glass-Steagall unió los bancos de inversiones y los comerciales, se impuso la cultura de los primeros. Empezó a haber una demanda de altos rendimientos como los que solo podían conseguirse con un fuerte apalancamiento y corriendo serios riesgos.

Hubo otros pasos importantes en el camino de la desregulación. Uno fue la decisión de la Comisión del Mercado de Valores estadounidense, en una reunión celebrada en abril de 2004, a la que no asistió casi nadie y de la que se habló poco en su momento, de permitir que los grandes bancos de inversiones incrementaran su proporción entre deuda y fondos propios (que pasó de 12 a 1 a 30 a 1 o más) para poder comprar más valores respaldados por hipotecas y, de paso, inflar más la burbuja inmobiliaria. Al aprobar esta medida, la SEC defendió las virtudes de la autorregulación: la peculiar teoría de que los bancos son capaces de vigilarse a sí mismos. La autorregulación es descabellada, como reconoce ahora el propio Alan Greenspan, y, en cualquier caso, no puede identificar nunca los riesgos estructurales, los que surgen, por ejemplo, cuando los modelos empleados por cada uno de los bancos para gestionar sus carteras les

aconsejan vender algún valor a todos a la vez.

Mientras nos deshacíamos de las viejas normas, no estábamos haciendo nada para hacer frente a los nuevos desafíos planteados por los mercados del siglo XXI. El reto más importante era el de los derivados. En 1998, la responsable de la Comisión del Mercado de Materias Primas y Futuros, Brooksley Born, había recomendado una regulación de ese tipo, y la necesidad se volvió urgente cuando la Reserva Federal, ese mismo año, orquestó el rescate de Long-Term Capital Management, un fondo especulativo cuya quiebra, de más de un billón de dólares, amenazaba los mercados financieros mundiales. Pero el secretario del Tesoro Robert Rubin, su número dos Larry Summers y Greenspan fueron categóricos —y triunfadores— en su oposición. No se hizo nada.

NÚMERO 3: APLICAR LAS SANGUIJUELAS

Entonces llegaron los recortes de impuestos de Bush, aplicados por primera vez el 7 de junio de 2001, con una nueva reducción dos años después. El presidente y sus asesores parecían creer que la reducción fiscal, en particular para los ciudadanos de rentas altas y las grandes empresas, era la cura para cualquier enfermedad económica; el equivalente moderno de las sanguijuelas. Los recortes fiscales contribuyeron de manera crucial a crear las condiciones de base de la crisis actual. Como hacían muy poco para estimular la economía, la tarea recayó sobre la Reserva Federal, que implantó unos tipos de interés más bajos que nunca y una liquidez sin precedentes. La guerra de Irak empeoró más las cosas, porque disparó los precios del petróleo. Dada la dependencia estadounidense de las importaciones de crudo, tuvimos que gastar varios cientos de miles de millones más en la compra de petróleo, un dinero que podría haberse dedicado a comprar productos de Estados Unidos. Normalmente, eso habría producido una desaceleración económica, como había ocurrido en los años setenta. Pero la Fed afrontó el reto con la mayor estrechez de miras imaginable. La liquidez existente hizo que fuera fácil obtener dinero en los mercados hipotecarios, incluso para quienes normalmente no habrían podido pedir préstamos. Es cierto que eso permitió prevenir una crisis económica; la tasa de ahorro de los hogares estadounidenses se derrumbó hasta cero. Pero debería haber estado claro que estábamos viviendo de prestado, tanto en dinero como en tiempo.

La reducción del impuesto sobre las plusvalías contribuyó a la crisis en otro sentido. Fue una decisión que afectó a los valores: los que especulaban (es decir, apostaban) y acababan ganando pagaban menos impuestos que los asalariados que no hacían más que trabajar. Pero, sobre todo, la decisión fomentó el apalancamiento, porque los intereses

eran desgravables. Por ejemplo, si alguien pedía prestado un millón de dólares para comprar una casa o firmaba una segunda hipoteca de 100.000 dólares para comprar acciones, los intereses serían totalmente deducibles cada año. Cualquier plusvalía que hubiera tributaría poco, y en un futuro más bien remoto. La medida del Gobierno de Bush era una invitación abierta al préstamo y el endeudamiento excesivos, como si al consumidor estadounidense le hubiera hecho falta que lo animasen.

NÚMERO 4: FALSEAR LOS NÚMEROS

Mientras tanto, el 30 de julio de 2002, tras una serie de grandes escándalos —entre los que destacaron las caídas de WorldCom y Enron—, el Congreso aprobó la Ley Sarbanes-Oxley. En los escándalos habían estado involucradas todas las grandes firmas de auditorías de Estados Unidos, la mayoría de nuestros bancos y algunas de las empresas más importantes, y había quedado claro que nuestro sistema contable tenía problemas. La contabilidad es un tema que aburre a la mayor parte de la gente, pero, si no es posible confiar en las cifras que da una empresa, no es posible confiar en ninguna otra faceta de la empresa. Por desgracia, en las negociaciones sobre la Ley Sarbanes-Oxley, se decidió no abordar un problema que para muchos, incluido el respetado expresidente de la SEC Arthur Levitt, era básico y fundamental: las opciones de compra de acciones (*stock options*). Algunos defienden estas opciones porque dicen que ofrecen un magnífico incentivo para ejercer una buena gestión, pero en realidad, son un «pago de incentivos» solo en teoría. Si una empresa obtiene buenos resultados, el consejero delegado recibe esa opción de comprar acciones como recompensa; si a la empresa le va mal, la recompensa es casi la misma, pero se presenta de otras maneras. Esto ya es malo de por sí, pero un problema añadido de las *stock options* es que ofrecen incentivos para hacer mal las cuentas, porque la dirección de una empresa tiene muchos motivos para tergiversar los datos y así hacer que suba el precio de las acciones.

La estructura de incentivos de las agencias de calificación también estaba pervertida. Empresas como Moody's y Standard & Poor's cobran de la gente a la que se supone que tienen que calificar, así que tienen muchos motivos para darles una buena valoración, la versión financiera de lo que los profesores universitarios llaman inflar las notas. Las agencias de calificación, como los bancos de inversiones que estaban pagándoles, creían en la alquimia financiera: pensaban que las hipotecas de alto riesgo, calificadas con una F, podían transformarse en productos lo bastante seguros como para ponerlos a disposición de los bancos comerciales y los fondos de pensiones. Fue el mismo fallo que habíamos visto durante la crisis del este asiático en los años noventa:

las buenas notas facilitaron la entrada de dinero en la región, y un vuelco repentino de esas calificaciones causó el desastre. Pero los supervisores financieros no lo tuvieron en cuenta.

NÚMERO 5: DEJAR QUE SE DESANGRE

El punto de inflexión definitivo llegó con la aprobación de un paquete de rescate el 3 de octubre de 2008; es decir, con la reacción del Gobierno a la crisis. Las consecuencias las seguiremos notando durante años. Tanto el Estado como la Reserva Federal llevaban mucho tiempo engañándose y creyendo que la mala situación no era más que momentánea y la recuperación del crecimiento estaba a la vuelta de la esquina. A medida que los bancos estadounidenses entraban en quiebra, las autoridades cambiaban su línea de actuación. Algunas instituciones (Bear Stearns, AIG, Fannie Mae, Freddie Mac) recuperaron parte de su dinero. Otras, no.

La propuesta original del secretario del Tesoro Henry Paulson, un documento de tres páginas que le habría permitido disponer de 700.000 millones de dólares como quisiera, sin supervisión ni vigilancia judicial, fue una muestra de arrogancia extraordinaria. Decía que el programa era necesario para restablecer la confianza, pero no abordaba las razones esenciales de esa pérdida de confianza. Los bancos habían hecho demasiados préstamos tóxicos. Tenían sus balances llenos de agujeros.

Nadie sabía qué era verdad y qué era ficción. El paquete de rescate fue como una transfusión masiva a un paciente que sufre una hemorragia interna, sin hacer nada para solucionar la causa del problema, es decir, las ejecuciones hipotecarias. Paulson perdió un tiempo muy valioso con su empeño en sacar adelante su plan, «dinero a cambio de basura», comprar los activos tóxicos y hacer recaer el riesgo en los contribuyentes. Cuando, por fin, abandonó el programa y dio a los bancos el dinero que necesitaban, lo hizo de tal manera que no solo engañó a los ciudadanos sino que no fue capaz de garantizar que los bancos iban a usar el dinero para volver a conceder préstamos. Incluso les permitió devolver dinero a sus accionistas mientras recibían el de los contribuyentes. Y el otro problema del que tampoco se ocupó fue el de los puntos débiles que ponían en peligro nuestra economía. El sistema se había sostenido gracias a un endeudamiento excesivo, pero eso ya no podía seguir así. Con la contracción del consumo, la economía se sostenía gracias a las exportaciones, pero a medida que el dólar se reforzaba y Europa y el resto del mundo entraban en declive, no parecía que pudiera durar mucho. Mientras tanto, los estados se enfrentaban a unas enormes caídas de ingresos e iban a tener que empezar a recortar los gastos. Si el Gobierno no tomaba medidas a toda velocidad, la economía se abocaba a una crisis. E incluso aunque los

bancos hubieran sido prudentes a la hora de conceder préstamos —cosa que no habían hecho—, no había duda de que con el deterioro de la situación aumentarían las insolvencias, con lo que el sector financiero, ya en dificultades, se debilitaría todavía más.

El Gobierno hablaba de crear confianza, pero lo que hizo fue engañar. Si de verdad hubiera querido restablecer la fe en el sistema financiero, habría empezado por abordar los problemas fundamentales, los defectos de las estructuras de incentivos y el sistema regulador.

¿Hubo una decisión concreta que, si hubiera sido distinta, habría cambiado el rumbo de la historia? Todas las decisiones —incluidas las de no hacer algo, y de esas había habido muchas— son consecuencia de decisiones anteriores, una red que se extiende desde el pasado lejano hasta el futuro. Algunos representantes de la derecha achacan la culpa a ciertas medidas del propio Gobierno, como la Ley de Reinversión Comunitaria, que exige a los bancos que haya hipotecas disponibles en los barrios de rentas bajas (en realidad, los préstamos con arreglo a esta ley sufrieron muchos menos impagos que otros). También se ha responsabilizado a Fannie Mae y Freddie Mac, los dos grandes organismos de préstamos hipotecarios, que en un principio eran propiedad del Gobierno. Pero la verdad es que estas dos instituciones entraron tarde en el juego de las hipotecas de alto riesgo, y su problema fue similar al del sector privado: sus directivos contaban con los mismos incentivos perversos que los empujaban a meterse en aventuras.

La mayoría de los errores concretos puede resumirse en uno solo: la convicción de que los mercados se autorregulan y el papel del Gobierno debe ser mínimo. Al recordar esa teoría durante las sesiones ante el comité del Congreso el otoño pasado, Alan Greenspan dijo en voz alta: «He encontrado un defecto». El congresista Henry Waxman le presionó: «En otras palabras, ha descubierto usted que su visión del mundo, su ideología, no era la acertada; no funcionaba». «Exacto, precisamente», respondió Greenspan. Cuando Estados Unidos —junto con gran parte del resto del mundo— adoptó esta filosofía económica equivocada, era inevitable que acabáramos por llegar a la situación en la que nos encontramos hoy.

ANATOMÍA DE UN ASESINATO: ¿QUIÉN DESTRUYÓ LA ECONOMÍA ESTADOUNIDENSE?[3]

Todo el mundo busca a quién responsabilizar de la crisis económica mundial. No es mero espíritu de venganza; es importante saber quién o qué causó la crisis para descubrir cómo evitar otra o quizá incluso cómo arreglar esta.

Ahora bien, el concepto de causa es complejo. Seguramente significa algo así como: «Si el culpable hubiera actuado de otra forma, la crisis no se habría producido». Pero las consecuencias de que un interesado cambie su línea de actuación dependen del comportamiento de los demás, y es de suponer que las acciones de otros también han cambiado.

Pensemos en un asesinato. Podemos identificar al que apretó el gatillo. Pero alguien tuvo que venderle el arma a esa persona. Quizá alguien le pagó. Tal vez alguien proporcionó información desde dentro sobre el paradero de la víctima. Todos esos son responsables del crimen. Si la persona que pagó al pistolero estaba empeñada en que muriera su víctima, aunque el que la mató se hubiera negado a hacerlo, lo habría conseguido de otra manera, habría encontrado a otra persona para que acabara con ella. En el crimen que nos ocupa hay muchos responsables, tanto personas como instituciones. Si hablamos de «quién tiene la culpa» vienen a la mente nombres como Robert Rubin, coautor de la desregulación y alto funcionario en una de las dos instituciones financieras a las que el Gobierno estadounidense ha dado más dinero. Estuvo además Alan Greenspan, que también impulsó la filosofía de la desregulación; que no utilizó la autoridad reguladora que poseía; que animó a los propietarios de viviendas a firmar hipotecas ajustables de alto riesgo; y que apoyó la rebaja de impuestos para los ricos del presidente Bush(18), con la consecuencia de que se volvió necesario para estimular la economía tener tipos de interés más bajos, que alimentaron la burbuja. Sin embargo, si no hubieran estado ahí ellos, otros habrían ocupado su lugar y probablemente habrían hecho cosas parecidas. Había más gente con la misma voluntad y la misma capacidad de perpetrar el delito. Además, el hecho de que surgieran problemas similares en otros países —con personas diferentes como protagonistas— indica que hubo fuerzas económicas más fundamentales en juego.

En la lista de instituciones que deben asumir una gran parte de responsabilidad por la crisis figuran los bancos de inversiones y los inversores; las agencias de calificación del crédito; los reguladores, incluidos la Comisión del Mercado de Valores estadounidense (SEC) y la Reserva Federal; los intermediarios hipotecarios, y una serie de Gobiernos, desde Bush hasta Reagan, que impulsaron la desregulación del sector financiero. Algunos de esos organismos desempeñaron varios papeles; en particular la Reserva Federal, que no ejerció su función reguladora y que quizá contribuyó también a la crisis con una mala gestión de los tipos de interés y la disponibilidad del crédito. Todos ellos —y algunos más que ahora veremos— comparten cierta culpa.

LOS PRINCIPALES PROTAGONISTAS

No obstante, yo creo que la responsabilidad es sobre todo de los bancos (más en general, el sector financiero) y los inversores.

Se suponía que los bancos eran los expertos en gestionar riesgos. Y no solo no los manejaron sino que los crearon. Practicaron un apalancamiento excesivo. Con una proporción de 30 a 1, un cambio de solo el 3 por ciento en el valor de los activos hace desaparecer de un plumazo nuestro patrimonio. (Para situar las cosas en perspectiva, los precios de la vivienda han descendido alrededor del 20 por ciento y hoy, en marzo de 2009, se prevé que van a caer otro 10-15 por ciento por lo menos). Los bancos aplicaron estructuras de incentivos diseñadas para fomentar un comportamiento miope e imprudente. Además, las opciones de compra de acciones que utilizaron para pagar a algunos de sus directivos sirvieron de motivo para practicar una mala contabilidad, incluida una amplia contabilidad fuera de balance.

Por lo visto, los banqueros no eran conscientes de los peligros que estaba creando la titulización, como los derivados de las asimetrías de información: los emisores de las hipotecas, al final, no eran dueños de ellas, así que no tenían que sufrir las consecuencias de ningún fallo en los procedimientos. También se equivocaron al calcular la correlación entre las tasas de impago en diferentes zonas del país —no tuvieron en cuenta que la subida del tipo de interés o el aumento del desempleo podían tener repercusiones negativas en muchas partes—, y subestimaron el peligro de que cayeran los precios inmobiliarios. Tampoco supieron valorar con precisión los riesgos asociados a algunos productos financieros nuevos, como los préstamos con poca o ninguna documentación.

La única defensa que tienen los banqueros —y es un argumento más bien débil— es que sus inversores les obligaron. Sus inversores no comprendían los riesgos.

Confundían una gran rentabilidad, obtenida gracias a un apalancamiento excesivo en un mercado al alza, con una inversión «inteligente». Los bancos que no recurrían a ese tipo de apalancamiento y, por tanto, ofrecían menos rentabilidad, terminaban «castigados» y con el valor de sus acciones por los suelos. Pero la realidad era que los bancos aprovechaban la ignorancia de los inversores para subir el precio de sus acciones y obtener más rentabilidad a corto plazo a costa de correr más riesgos.

CÓMPLICES DEL DELITO

Aunque los bancos fueron los principales autores del delito, tuvieron muchos cómplices.

Las agencias de calificación desempeñaron un papel crucial. Defensoras de la alquimia financiera, convirtieron hipotecas de alto riesgo, calificadas con una F, en valores con calificación A que transmitían la confianza suficiente a los fondos de pensiones. Este detalle es importante, porque permitió mantener la entrada constante de dinero en el mercado de la vivienda, que, a su vez, suministró el combustible para la burbuja inmobiliaria. El comportamiento de las agencias de calificación quizá estuvo influido por el incentivo viciado de cobrar de aquellos a los que calificaban, pero me da la impresión de que, incluso sin esos incentivos, sus modelos habrían sido deficientes. En este caso, la competencia fue perjudicial, porque les hizo rivalizar a la baja, por otorgar las notas más favorables a los bancos sometidos a valoración.

Los intermediarios hipotecarios también fueron un factor clave: lo que les interesaba, más que emitir buenas hipotecas —al fin y al cabo, ellos no las controlaban durante mucho tiempo—, era emitir *muchas*. Algunos intermediarios eran tan entusiastas que inventaron nuevas modalidades hipotecarias: los préstamos con poca o ninguna documentación de los que hablaba más arriba eran una invitación al engaño, y acabaron siendo conocidos como «préstamos mentirosos». Eran una «innovación», pero por algo no habían surgido antes innovaciones de ese tipo.

Otros productos hipotecarios nuevos —los préstamos de baja o ninguna amortización e interés variable— atrajeron a personas incautas. Las segundas hipotecas también animaron a los estadounidenses a pedir préstamos con sus hogares como garantía, lo cual aumentó la proporción (total) entre préstamo y valor e hizo más peligrosas las hipotecas.

Los emisores de las hipotecas no pensaban en los riesgos, sino en los costes de transacción. Pero no porque trataran de minimizarlos, sino todo lo contrario, querían aumentarlos al máximo y, con ellos sus ingresos. En este sentido resultaban especialmente útiles los préstamos a corto plazo que tenían que ser refinanciados y que

corrían el riesgo de no poder serlo.

Los costes de transacción generados al emitir hipotecas ofrecían un sólido incentivo para aprovecharse de los prestatarios inocentes y sin experiencia; por ejemplo, fomentando más préstamos y endeudamientos a corto plazo, con sucesivas reestructuraciones del préstamo que ayudaban a aumentar los costes.

Los reguladores también fueron cómplices del delito. Deberían haber visto los peligros intrínsecos de los nuevos productos; deberían haber hecho sus propias valoraciones de riesgos, en lugar de fiarse de la autorregulación o las agencias de calificación. Deberían haber sido conscientes de las amenazas que implicaba un apalancamiento elevado, con derivados de venta libre, y especialmente los riesgos que iban acumulándose en la medida en que no se sustraían estos últimos.

Los reguladores se engañaron al pensar que bastaba con que garantizaran que cada banco gestionase sus propios riesgos (cosa para la que es de suponer que tendrían todos los incentivos) para que el sistema funcionara. Por asombroso que parezca, no prestaron ninguna atención al riesgo sistémico, a pesar de que la preocupación por él es uno de los argumentos principales en favor de la regulación. Aunque cada banco fuera, «por término medio», sólido, sus acciones, relacionadas entre sí, podían generar riesgos para la economía en su conjunto.

En algunos casos, los reguladores tenían algo de razón: carecían de base legal para actuar aunque hubieran descubierto algo ilegal. No les habían dado potestad para regular los derivados. Pero esa defensa es un poco tramposa, porque algunos de ellos —en especial Greenspan— habían trabajado mucho para impedir que se aprobaran las regulaciones necesarias.

La derogación de la Ley Glass-Steagall fue un factor determinante, no solo por los conflictos de intereses que generó (y que salieron a la luz en los escándalos de Enron y WorldCom), sino también porque transmitió la cultura de riesgos de la banca de inversiones a los bancos comerciales, que deberían haber actuado de forma mucho más prudente.

El fallo no fue solo de la regulación y los reguladores *financieros*. Las leyes antimonopolio deberían haberse impuesto con más dureza. Se permitió a los bancos que crecieran hasta ser demasiado grandes para dejarlos quebrar, o demasiado grandes para poder gestionarlos. Y unos bancos así tienen incentivos perversos. Cuando si sale cara, gana, y si sale cruz, pierdes, esos bancos tan grandes tienen motivos para asumir demasiados riesgos.

Las leyes de gobierno corporativo también son responsables en parte. Los reguladores y los inversores deberían haber sido conscientes de los peligros que representaban las estructuras de incentivos existentes, que ni siquiera defendían bien los intereses de los accionistas. Tras los casos de Enron y WorldCom, se habló mucho

de la necesidad de reformas, y la Ley Sarbanes-Oxley fue un comienzo. Pero tal vez no atacó el problema más importante de todos: las opciones de compra de acciones.

Los recortes del impuesto sobre la plusvalía aprobados por Bush y Clinton y el hecho de que los intereses fueran deducibles ofrecían más incentivos para el apalancamiento; por ejemplo, para que los propietarios de viviendas firmaran una hipoteca lo más amplia posible.

CÓMPLICES CON CREDENCIALES

Hay otro grupo de cómplices, los economistas que proporcionaban los argumentos tan convenientes y útiles para los agentes de los mercados financieros. Esos economistas suministraron modelos —basados en hipótesis nada realistas de información perfecta, competencia perfecta y mercados perfectos— en los que la regulación era innecesaria.

Las teorías económicas modernas, en especial las que se centran en informaciones imperfectas y asimétricas y en las irracionalidades estructurales, sobre todo a la hora de juzgar los riesgos, habían explicado ya los defectos de esos modelos «neoclásicos» anteriores. Habían demostrado que no eran unos modelos sólidos y que las más mínimas desviaciones de las hipótesis más extremas arruinaban las conclusiones. Pero no hicieron caso de estos análisis.

Además, varias corrientes importantes de la teoría económica reciente animaban a los banqueros centrales a dedicarse solo a luchar contra la inflación. Parecían decir que una inflación baja era necesaria y casi suficiente para tener un crecimiento estable y robusto. Como consecuencia, los responsables de los bancos centrales (incluida la Reserva Federal) prestaron escasa atención a la estructura financiera.

En resumen, muchas de las teorías microeconómicas y macroeconómicas más difundidas ayudaron a reguladores, inversores, banqueros y responsables políticos al proporcionarles la «justificación» para actuar. Hicieron creer a los banqueros que, al mirar por sus propios intereses, estaban mejorando el bienestar de la sociedad; hicieron creer a los reguladores que, con sus políticas de olvido benevolente, estaban permitiendo florecer al sector privado, y que todos saldrían beneficiados.

PARA REBATIR LA DEFENSA

Alan Greenspan ha intentado echar la culpa de los bajos tipos de interés a China, por su elevada tasa de ahorro(19). El argumento es poco convincente: la Fed tenía el poder suficiente, al menos a corto plazo, para subir los tipos de interés aunque China no quisiera prestar dinero a Estados Unidos con un interés relativamente bajo. En realidad,

es lo que hizo a mediados de la década, una medida que contribuyó —como era de prever— al estallido de la burbuja inmobiliaria.

Es verdad que los tipos bajos de interés alimentaron la burbuja. Pero no siempre tiene por qué ser así. Muchos países desean tener tipos bajos de interés para ayudar a financiar las inversiones necesarias. Se podría haber canalizado el dinero hacia usos más productivos, pero nuestros mercados financieros no lo hicieron. Las autoridades reguladoras permitieron que los mercados (entre ellos, los bancos) utilizaran la abundancia de fondos de maneras socialmente improductivas. Dejaron que los tipos bajos de interés alimentaran una burbuja inmobiliaria. Tenían los instrumentos para impedirlo, pero no los utilizaron.

Si responsabilizamos a los tipos bajos de interés de «alimentar» la locura, tenemos que preguntarnos qué empujó a la Reserva Federal a fijar esos tipos. Lo hizo, en parte, para mantener la fortaleza de la economía, que estaba sufriendo la existencia de una demanda agregada insuficiente debido a la destrucción de la burbuja tecnológica.

En este sentido, la rebaja de impuestos de Bush para los ricos fue tal vez crucial. Su objetivo no era estimular la economía, y lo hizo de forma muy limitada. La guerra que emprendió en Irak también fue importante. Tras el conflicto, los precios del petróleo subieron de 20 dólares el barril a 140 dólares. (No hace falta analizar aquí qué parte de ese aumento corresponde a la guerra, pero está claro que fue un factor⁽²⁰⁾). Los estadounidenses tenían que gastar cientos de miles de millones más al año para importar crudo. Un dinero que no podía gastarse en productos nacionales.

En los años setenta, cuando se dispararon los precios del petróleo, la mayoría de los países sufrieron recesiones por la transferencia del poder adquisitivo al exterior, para financiar la compra de crudo. Solo hubo una excepción: Latinoamérica, que recurrió a la financiación de la deuda para mantener sus hábitos de consumo. Pero su endeudamiento era insostenible. En los últimos diez años, Estados Unidos ha seguido el mismo camino que América Latina. Para compensar el efecto negativo de tener que gastar más dinero en petróleo, la Reserva Federal mantuvo los tipos de interés *más bajos de lo que deberían haber estado*, y eso estimuló la burbuja inmobiliaria más de lo normal. La economía estadounidense, como las economías latinoamericanas en los años setenta, parecía ir bien, porque la burbuja fomentó un auge del consumo, mientras que el ahorro doméstico se derrumbaba hasta desaparecer.

Con la guerra y la consiguiente subida de los precios del crudo, y con los mal concebidos recortes de impuestos de Bush, la tarea de conservar la fortaleza económica recayó sobre la Reserva Federal. La Fed podría haber ejercido su autoridad reguladora y hacer todo lo posible para dirigir los recursos hacia fines más productivos. La institución y su presidente son doblemente culpables. No solo no cumplieron su función de reguladores, sino que jalearon la burbuja que acabó por agotar a Estados Unidos.

Cuando se le preguntaba por la posibilidad de una burbuja, Greenspan respondía que no había nada, solo un poco de espuma. Craso error. La Reserva Federal alegaba que era imposible descubrir una burbuja hasta que estallaba. Tampoco eso era del todo cierto. Es imposible saber *con certeza* que hay una burbuja hasta que se rompe, pero se pueden aventurar cálculos con una alta probabilidad.

Todas las políticas se elaboran en un contexto de incertidumbre. Los precios de la vivienda se dispararon, sobre todo en la franja inferior, mientras que los ingresos reales de la mayoría de los estadounidenses se estancaban: había un problema evidente. Y estaba claro que el problema se agravaría cuando subieran los tipos de interés. Greenspan había animado a la gente a firmar hipotecas de interés variable cuando los tipos estaban en los niveles más bajos de la historia. Y permitió que se endeudaran hasta el cuello, sobre la suposición de que los tipos de interés iban a permanecer en ese nivel. Sin embargo, con unos tipos tan bajos —los tipos de interés reales eran negativos—, no era razonable pensar que iban a permanecer así mucho tiempo. No había duda de que, cuando subieran, muchas personas se verían en dificultades, igual que los acreedores que les habían prestado dinero.

Los defensores de la Fed tratan a veces de justificar esta estrategia irresponsable y estrecha de miras diciendo que no tenían más remedio: subir los tipos de interés habría destruido la burbuja, pero también la economía. Pero la Reserva Federal tiene otras herramientas además del tipo de interés. Por ejemplo, había una serie de medidas reguladoras que habrían mitigado la burbuja. Y decidió no emplearlas. Podría haber reducido las ratios máximas entre préstamo y valor a medida que se veía más probable la burbuja; podría haber disminuido las ratios máximas entre pago por la vivienda e ingresos. Si sus responsables pensaban que no tenían los instrumentos necesarios, podrían haber acudido al Congreso a solicitarlos.

Esto no basta para ofrecer una hipótesis alternativa *plenamente* satisfactoria. Es cierto que los mercados financieros quizá podrían haber empleado el dinero de manera más productiva, para respaldar, por ejemplo, más innovación o proyectos importantes en los países en vías de desarrollo. Pero tal vez los mercados habrían encontrado otra forma fraudulenta de financiar el endeudamiento irresponsable: por ejemplo, un nuevo auge de las tarjetas de crédito.

DEFENSA DE LOS INOCENTES

Así como no todos los cómplices tienen la misma parte de culpa, hay que absolver a algunos sospechosos.

En la larga lista de posibles culpables, los republicanos suelen nombrar a dos

concretos. Les resulta difícil reconocer que los mercados fallen, que los agentes del mercado puedan actuar de manera tan irresponsable, que los magos de las finanzas no comprendan los riesgos, que el capitalismo tenga graves defectos. Están seguros de que la culpa es del Gobierno.

Yo he dado a entender que, en efecto, el Gobierno tiene parte de culpa, pero por no haber intervenido más. Los críticos conservadores opinan que el Gobierno es culpable por intervenir demasiado. Se quejan de los requisitos que impuso la Ley de Reinversión Comunitaria (CRA, por sus siglas en inglés) a los bancos, que los obligaba a prestar determinada parte de su cartera a comunidades con minorías desfavorecidas. También responsabilizan a Fannie Mae y Freddie Mac, las peculiares empresas patrocinadas por el Gobierno, que, a pesar de ser privadas desde 1968, tienen un papel crucial en los mercados hipotecarios. Fannie y Freddie, según los conservadores, sufrieron «presiones» del Congreso y el presidente para aumentar el número de viviendas en propiedad (el presidente Bush hablaba a menudo de una «sociedad de propietarios»).

Todos estos son claros intentos de desviar responsabilidades. Un estudio reciente de la Reserva Federal muestra que la tasa de impago entre los que firmaron hipotecas en virtud de la CRA es *inferior* a la media(21). Los problemas de los mercados hipotecarios estadounidenses comenzaron con el sector de las hipotecas de alto riesgo, y Fannie Mae y Freddie Mac financiaban sobre todo hipotecas «conformes» (de bajo riesgo).

Fueron los mercados financieros de Estados Unidos, totalmente privados, los que inventaron las malas prácticas que desempeñaron un papel tan importante en esta crisis. Cuando el Gobierno fomentaba la vivienda en propiedad, se refería a una propiedad *permanente*. No quería que la gente comprara una casa por encima de sus posibilidades, porque eso produciría unas ganancias efímeras y contribuiría al empobrecimiento. Los pobres perderían sus ahorros igual que habían perdido su hogar.

Siempre existe una casa de precio adecuado para el presupuesto de una persona. Lo irónico es que, por culpa de la burbuja, muchos de los que se empobrecieron acabaron siendo dueños de una casa no mayor que la que habrían comprado si se hubieran aplicado políticas de préstamo más prudentes, que habrían amortiguado la burbuja. Fannie Mae y Freddie Mac se apuntaron a los «juegos» de alto riesgo y apalancamiento elevado que estaban de moda en el sector privado, aunque lo hicieron tarde y de manera más bien inepta. También en este aspecto hubo un fallo regulador: las empresas con participación del Gobierno cuentan con un órgano regulador especial que debería haberlas contenido, pero que, en plena filosofía desreguladora de la administración de Bush, está claro que no lo hizo. Una vez que entraron en el juego, tenían la ventaja de que podían endeudarse de forma más barata gracias a la garantía (en esos momentos ambigua) del Gobierno. Pudieron arbitrar esa garantía para generar unas primas

comparables a las que veían que estaban «ganando» sus homólogos del sector privado.

POLÍTICA Y ECONOMÍA

Existe otro culpable más importante, que ha desempeñado un papel clave pero oculto en diversas partes de esta historia: el sistema político estadounidense, en especial su dependencia de las contribuciones de campaña. Gracias a ella, Wall Street pudo ejercer la enorme influencia que ha tenido, presionar para que se eliminaran normas y se nombrara a reguladores que no creían en la regulación, con las previsibles y previstas consecuencias que hemos visto(22). Todavía hoy, esa influencia está afectando al diseño de unos métodos eficaces para resolver la crisis financiera.

Toda economía necesita unas reglas y unos árbitros. Nuestras reglas y nuestros árbitros obedecían a los grupos de intereses, aunque ni siquiera está claro que esas reglas y esos árbitros les prestaran a esos grupos un buen servicio. Lo que es indudable es que no defendieron bien los intereses nacionales.

A la hora de la verdad, esta es una crisis de nuestro sistema económico y político.

Cada uno de los agentes se dedicó a hacer, en gran parte, lo que pensaba que debía hacer. Los banqueros querían sacar el máximo beneficio en virtud de las reglas del juego. Dichas reglas decían que debían utilizar su influencia política para conseguir normas y reguladores que les permitieran a ellos y a las empresas que dirigían obtener todo el dinero que pudieran. Los políticos reaccionaron en consecuencia: necesitaban recaudar fondos para salir elegidos y, para ello, tenían que dar gusto a los grupos ricos y poderosos. Hubo economistas que suministraron a los políticos, los banqueros y los reguladores la ideología que les convenía, según la cual las políticas y las prácticas que estaban llevando a cabo iban a redundar en beneficio de todos.

Ahora hay muchos a los que les gustaría reconstruir el sistema tal como era antes de 2008. Propondrán una reforma reguladora, pero será una reforma más teórica que real. Los bancos demasiado grandes para quebrar podrán seguir como hasta ahora. Habrá una «supervisión», sin que se sepa muy bien qué quiere decir. Pero los bancos seguirán teniendo permiso para jugar, y seguirán siendo demasiado grandes para dejarlos quebrar. Se relajarán las normas de contabilidad para dejarles más margen de maniobra. Se hará poca cosa para arreglar las estructuras de incentivos o incluso las prácticas de riesgo. No me cabe duda de que tendremos otra crisis.

CÓMO SALIR DE LA CRISIS FINANCIERA[4]

El volumen de malas noticias que hemos tenido en las últimas semanas ha anonadado a mucha gente en todo el mundo. Las bolsas se han derrumbado, los bancos han dejado de prestarse dinero unos a otros, y los banqueros centrales y ministros de Hacienda aparecen a diario en televisión con el rostro preocupado. Muchos economistas han advertido que nos enfrentamos a la peor crisis económica que ha visto el mundo desde 1929. Lo único bueno es que los precios del petróleo, por fin, han empezado a descender.

Aunque es una época alarmante y extraña para los estadounidenses, muchas personas de otros países tienen una sensación de que ya han pasado por todo esto. Asia vivió una crisis similar a finales de los noventa, y otros lugares (Argentina, Turquía, México, Noruega, Suecia, Indonesia y Corea del Sur, entre otros) han padecido crisis bancarias, caídas de los mercados de valores y crisis del crédito.

El capitalismo es tal vez el mejor sistema económico que ha inventado el ser humano, pero nadie ha dicho nunca que vaya a crear estabilidad. En los últimos treinta años, las economías de mercado han experimentado más de cien crisis. Por eso muchos economistas creemos que la regulación y la supervisión del Gobierno son elementos fundamentales para que la economía de mercado funcione. Sin ellas, seguirá habiendo crisis económicas graves y frecuentes en distintas partes del mundo. El mercado no basta por sí solo, debe desempeñar una función el Estado.

Es una buena noticia que, al parecer, el secretario del Tesoro, Henry Paulson, se haya dado cuenta por fin de que el Gobierno de Estados Unidos necesita ayudar a recapitalizar nuestros bancos y debe recibir a cambio paquetes de acciones de los bancos que rescate. Pero hay que hacer más cosas para evitar que la crisis se extienda a todo el mundo. Esto es lo que va a hacer falta.

CÓMO LLEGAMOS AQUÍ

Los problemas que atravesamos ahora se han debido en gran parte a la mezcla de desregulación y bajos tipos de interés. Tras el estallido de la burbuja tecnológica, la

economía necesitaba un estímulo. Pero los recortes fiscales de Bush no la estimularon demasiado. Entonces, la tarea de mantener la economía a flote recayó sobre la Reserva Federal, que respondió inundando el mercado de liquidez. En circunstancias normales, está muy bien tener dinero dando vueltas por el sistema, porque ayuda a crecer a la economía. Pero ya había un exceso de inversiones, de modo que ese dinero de más no se utilizó con fines productivos. Los bajos tipos de interés y el acceso fácil a los fondos fomentaron los préstamos imprudentes, las famosas hipotecas de alto riesgo solo con intereses, sin pago inicial y sin documentación («mentirosas»). Estaba claro que, si la burbuja se deshinchaba incluso un poco, muchas hipotecas se irían al traste, con un precio inferior a su valor. Es lo que ha sucedido: doce millones hasta ahora, y sigue habiendo más casos. Los pobres están perdiendo no solo sus hogares sino los ahorros de toda una vida.

El clima de desregulación que dominó la época de Bush y Greenspan ayudó a difundir un nuevo modelo bancario. La base era la titulización: los intermediarios hipotecarios emitían hipotecas que luego vendían a otros. A los prestatarios se les decía que no se preocupasen por cómo iban a pagar una deuda cada vez mayor, porque los precios de la vivienda iban a seguir subiendo y podrían refinanciar y utilizar parte de la plusvalía para comprarse un coche o irse de vacaciones. Esta actitud, por supuesto, infringía la primera ley de la economía: no existe nada gratis. La idea de que los precios de la vivienda podían seguir subiendo a toda velocidad era especialmente absurda en una economía en la que la mayoría de los estadounidenses estaban viendo cómo disminuían sus ingresos.

A los intermediarios de hipotecas les encantaban estos nuevos productos porque garantizaban una entrada constante de ingresos. Sacaban el máximo provecho emitiendo todas las hipotecas posibles y refinanciándolas con frecuencia. Sus aliados en los bancos de inversiones las compraban, dividían y se repartían el riesgo, y luego se las pasaban a otros, al menos todas las que podían. Nuestros banqueros se olvidaron de que su trabajo era administrar con prudencia los riesgos y distribuir el capital. Se convirtieron en auténticos casinos que apostaban con el dinero de otras personas, a sabiendas de que el contribuyente intervendría si las pérdidas eran demasiado grandes. Colocaron mal el dinero, con enormes cantidades destinadas a unas viviendas que, al final, eran imposibles de costear. El dinero fácil y la laxitud reguladora crearon una mezcla tóxica. Y explotó.

UNA CRISIS MUNDIAL

Lo que hizo que la imprudencia de Estados Unidos fuera tan peligrosa es que la

exportamos. Hace unos meses, algunas voces hablaban de desvinculación, de que Europa seguiría como hasta ahora aunque Estados Unidos sufriera una crisis. Yo siempre pensé que la desvinculación era imposible, y los hechos me han dado la razón. Gracias a la globalización, Wall Street pudo vender sus hipotecas tóxicas en todo el mundo. Parece que se exportó alrededor de la mitad. De no haberlo hecho, Estados Unidos estaría en una situación aún peor. Además, incluso cuando nuestra economía empezó a frenarse, las exportaciones nos sostuvieron. Pero los problemas de nuestro país empujaron el dólar hacia abajo e hicieron que a Europa le fuera más difícil vender sus productos en el extranjero. Unas exportaciones débiles significan una economía débil, y así fue como Estados Unidos exportó su crisis igual que antes había exportado sus hipotecas tóxicas.

Ahora, sin embargo, esos problemas están volviendo a propagarse. Las hipotecas de alto riesgo están llevando a muchos bancos europeos a la bancarrota. (No solo exportamos préstamos abusivos sino también malas prácticas crediticias y reguladoras; muchos de esos préstamos abusivos en Europa perjudican a ciudadanos europeos). A medida que los agentes del mercado se dieron cuenta de que el incendio se había extendido de Estados Unidos a Europa, se desató el pánico. Esa preocupación, en parte, es psicológica. Pero en parte es debida a la estrecha relación de nuestros sistemas financieros y económicos. Los bancos se prestan y piden prestado, compran y venden complicados instrumentos financieros unos a otros en todo el mundo; por eso, las malas prácticas reguladoras en un país, que permiten los préstamos abusivos, pueden contagiarse al sistema mundial.

CÓMO ARREGLARLA

Nos enfrentamos a un problema de liquidez, un problema de solvencia y un problema macroeconómico. Estamos en la primera fase de una espiral descendente. Por supuesto, forma parte del inevitable proceso de ajuste: devolver los precios de la vivienda a unos niveles equilibrados y eliminar el exceso de apalancamiento (deuda) que mantenía en funcionamiento nuestra economía fantasma. Incluso con el nuevo capital suministrado por el Gobierno, los bancos no querrán o no podrán prestar tanto dinero como en otros tiempos más temerarios. Los propietarios de viviendas no querrán endeudarse hasta ese punto. El ahorro, que ha sido casi inexistente, crecerá, lo cual es bueno a la larga pero malo para una economía que está entrando en recesión. Puede que algunas grandes empresas tengan dinero en efectivo, pero las pequeñas necesitan los préstamos, no solo para poder invertir sino incluso para seguir sufragando los costes operativos. Eso va a ser más difícil de solucionar. Y la inversión en vivienda, que fue un factor tan

importante en nuestro modesto crecimiento de los seis últimos años, ha bajado hasta unos niveles que no se veían desde hace veinte.

El Gobierno ha dado bandazos de una solución chapucera a otra. El pánico atenazó a Wall Street, pero también a la Casa Blanca, y les costó más decidir lo que tenían que hacer. Las semanas que dedicaron Paulson y Bush a promover el plan original de rescate del primero —frente a una oposición generalizada— podrían haberse dedicado a arreglar de verdad el problema. Ahora necesitamos un enfoque de conjunto. Otro intento pusilánime y fallido podría ser catastrófico. He aquí una estrategia general en cinco pasos:

1. Recapitalizar los bancos. Con todas las pérdidas, los bancos no tienen suficiente capital. Y les va a ser difícil reunirlo en las circunstancias actuales. El Estado debe proporcionárselo. A cambio, debe lograr participaciones con voto en los bancos a los que ayude. Pero las inyecciones de dinero también rescatan a los portadores de bonos. En la actualidad, el mercado no tiene en cuenta esos títulos porque dice que existe una gran probabilidad de impago. Es necesaria una conversión forzosa de esa deuda a capital. De esa forma, se reducirá enormemente el volumen necesario de ayuda del Gobierno.

Es positivo que el secretario del Tesoro Paulson parezca haber comprendido, por fin, que su propuesta original de comprar lo que calificó con el eufemismo de «activos en peligro» estaba llena de errores. Es preocupante que haya tardado tanto en darse cuenta. Estaba tan apegado a la idea de que el mercado libre era la solución que no podía aceptar lo que los economistas de todo tipo le estaban diciendo: que necesitaba recapitalizar los bancos y suministrar dinero nuevo para compensar las pérdidas debidas a los préstamos basura.

El Gobierno ha empezado a hacerlo, pero surgen tres interrogantes: ¿es justo para el contribuyente? La respuesta parece evidente: los contribuyentes han salido perdiendo, como se ve al comparar los términos de la inyección de 5.000 millones de dólares de Warren Buffett en Goldman Sachs con las condiciones impuestas por el Gobierno. En segundo lugar, ¿hay supervisión y restricciones suficientes para garantizar que no vuelvan las malas prácticas del pasado y sí se concedan nuevos préstamos? También aquí, si comparamos las condiciones exigidas por el Reino Unido y el Tesoro estadounidense, hemos salido perdiendo. Por ejemplo, los bancos pueden seguir pagando a los accionistas a medida que el Gobierno les dé dinero. Tercero: ¿es suficiente dinero? Los bancos son tan poco transparentes que nadie puede responder con seguridad esta pregunta, pero lo que sí sabemos es que los agujeros en el balance seguramente van a aumentar. Y el motivo es que no se está haciendo casi nada para abordar el problema de fondo.

2. Cortar la oleada de ejecuciones hipotecarias. El plan original de Paulson es como una transfusión masiva de sangre a un paciente con una grave hemorragia interna. No podemos salvar al paciente si no resolvemos el problema de las ejecuciones hipotecarias. Incluso después de las revisiones en el Congreso, lo que se está haciendo se queda corto. Debemos ayudar a la gente a conservar su hogar, transformando el interés de la hipoteca y las deducciones sobre el impuesto de patrimonio en créditos fiscales que puedan cambiarse por efectivo, reformando las leyes sobre bancarrota para permitir agilizar las reestructuraciones, lo cual rebajaría el valor de la hipoteca cuando el precio de la vivienda sea inferior; e incluso con préstamos oficiales, para aprovechar que el precio del dinero del Gobierno es más bajo y trasladar esos ahorros a los propietarios de viviendas de rentas medias y bajas.

3. Aprobar un paquete de estímulos eficaz. Ayudar a Wall Street y detener las ejecuciones hipotecarias no son más que parte de la solución. La economía de Estados Unidos se dirige hacia una recesión grave y necesita un gran estímulo. Necesitamos más seguro de desempleo; si no se ayuda a los estados y los municipios, estos tendrán que disminuir los gastos a medida que descendan sus ingresos fiscales, y esa disminución desembocará en una contracción de la economía. Pero para volver a impulsar la economía, Washington debe invertir en el futuro. El huracán Katrina y el derrumbe del puente de Minneapolis fueron siniestros recordatorios de lo decrepitas que están nuestras infraestructuras. Las inversiones en este sector y en tecnología estimularán la economía a corto plazo e impulsarán el crecimiento a la larga.

4. Restaurar la confianza mediante reformas de la regulación. El origen de los problemas está en las malas decisiones y los fallos reguladores de los bancos. Hay que abordarlos para restaurar la confianza en nuestro sistema financiero. Es preciso cambiar las estructuras de gobierno corporativo que producen estructuras de incentivos defectuosas, pensadas para recompensar con generosidad a los directivos, así como muchos de los propios sistemas de incentivos. No solo el grado de compensación; también la forma, las opciones de compra de acciones sin transparencia que ofrecen incentivos para practicar una contabilidad falsa que hinche los supuestos rendimientos.

5. Crear un organismo multilateral eficaz. Con una economía mundial cada vez más interconectada, necesitamos una mejor supervisión mundial. Es inimaginable que el mercado financiero estadounidense pudiera funcionar con eficacia si tuviéramos cincuenta órganos reguladores independientes, uno para cada estado. Pues eso es lo que tratamos de hacer a escala mundial.

La reciente crisis ofrece un ejemplo de los peligros: cuando varios Gobiernos

extranjeros ofrecieron garantías totales a sus depósitos, el dinero empezó a salir de lo que parecían paraísos fiscales. Entonces otros países tuvieron que reaccionar. Algunos Gobiernos europeos han sido más cuidadosos que Estados Unidos sobre lo que hay que hacer. Ya antes de que la crisis se globalizara, el mes pasado, el presidente francés, Nicolas Sarkozy, en su discurso ante la ONU, pidió una cumbre mundial que sienta las bases para imponer más normas estatales en lugar de la actitud actual de dejar hacer. Quizá nos encontramos en un nuevo «momento Bretton Woods», como aquel en el que el mundo, tras salir de la Depresión y la Segunda Guerra Mundial, se dio cuenta de que era necesario un nuevo orden económico mundial.

Dicho orden ha durado más de sesenta años. Hace mucho que está claro que no sirve para el nuevo mundo de la globalización. Ahora, cuando el mundo sale de la Guerra Fría y la Gran Crisis Financiera, habrá que construir un nuevo orden para el siglo XXI, que incluya un nuevo organismo regulador mundial.

Es posible que esta crisis nos haya enseñado que los mercados sin control son peligrosos. Debería habernos enseñado también que el unilateralismo no puede funcionar en un mundo de interdependencia económica.

DE AQUÍ EN ADELANTE

El próximo presidente de Estados Unidos lo va a tener muy difícil. Es posible que no salgan bien ni siquiera los planes más meditados. Pero estoy seguro de que un programa que siga las líneas generales que he sugerido —detener las ejecuciones hipotecarias, recapitalizar los bancos, estimular la economía, proteger a los parados, consolidar las finanzas públicas, ofrecer garantías cuando sea necesario y apropiado, reformar las normativas y las estructuras reguladoras y sustituir a los reguladores y a otros responsables de proteger la economía por personas que piensen más en rescatar la economía que en rescatar a Wall Street— no solo restablecerá la confianza sino que, con el tiempo, hará posible que Estados Unidos desarrolle todo su potencial. Por el contrario, las estrategias que se queden a medio camino y produzcan continuas decepciones fracasarán sin remedio.

En un país en el que se respeta el dinero, solíamos respetar a los líderes de Wall Street. Confiábamos en ellos. Pensábamos que eran una fuente de sabiduría, al menos en cuestiones económicas. Los tiempos han cambiado. El respeto y la confianza han desaparecido. Es una lástima, porque los mercados financieros son necesarios para el buen funcionamiento de una economía. Pero la mayoría de los estadounidenses cree que la gente de Wall Street tiene más probabilidades de poner sus intereses por delante de los del país y que lo disfrazan con todo el lenguaje florido que sea necesario. Si el

próximo presidente pone en práctica unas políticas excesivamente influidas por Wall Street e incapaces de resolver nada, su luna de miel será breve. Y eso será malo para él, para el país y para el mundo.

PRIMERA PARTE

GRANDES IDEAS

Esta parte comienza con mi artículo para *Vanity Fair* «Del 1 por ciento, por el 1 por ciento, para el 1 por ciento», en el que evocaba las frases del famoso discurso del presidente Lincoln en Gettysburg con las que aseguró que el verdadero motivo de la guerra de Secesión era garantizar «que el gobierno del pueblo, por el pueblo, para el pueblo, no desaparezca de la faz de la Tierra». La democracia, sabemos hoy, no consiste solo en elecciones periódicas: en algunos países, esas elecciones han servido para dar legitimidad a regímenes esencialmente autoritarios y privar a grandes sectores de la ciudadanía de sus derechos fundamentales.

Quizá el aspecto más importante de la desigualdad sea la desigualdad de derechos políticos; la Declaración de Independencia de Estados Unidos, al afirmar que «todos los hombres fueron creados iguales», no se refería a que todos tuvieran la misma capacidad, sino, sobre todo, a que todos debían tener los mismos derechos políticos⁽¹⁾. Pero ni siquiera está claro el significado de «derechos políticos», como han demostrado varios debates en Estados Unidos en los últimos años. Aunque todo ciudadano tiene *derecho* a votar⁽²⁾, las reglas del juego influyen en la capacidad y la probabilidad de ejercer ese derecho. Cuando ciertos grupos tienen más dificultades para registrarse en el censo o incluso para emitir su voto (por ejemplo, los que carecen de permiso de conducir, que es el carné más habitual en Estados Unidos, donde no existe un documento nacional de identidad), eso les disuade de acudir a las urnas. El impuesto de sufragio (un impuesto que se cobra a cada elector que acude a votar) afecta a la «economía» de la votación y, en la práctica, arrebató esa potestad a los pobres. Pues bien, esta era una de las costumbres tradicionales en el sur de Estados Unidos. Algunos países intentan facilitar el voto a los trabajadores pobres celebrando las elecciones en domingo. Otros, como Australia, hacen todo lo posible para que se oigan las voces de todos los ciudadanos. Allí el voto es obligatorio —se castiga con una multa a todo el que no acuda al colegio electoral—, y eso influye en la economía de las elecciones precisamente al revés que el impuesto de sufragio.

La voz es todavía más importante: la capacidad de determinar el proceso político, ya sea a través de las pautas de voto o de forma más directa, influyendo en las acciones de los responsables políticos. Si los ricos pueden utilizar su dinero para controlar la prensa o influir (una palabra más suave pero quizá menos certera que «comprar») en

políticos, su voz se oirá con más fuerza. Es casi inevitable que, en ese sentido, los ricos sean más influyentes que otros; pero las reglas del juego establecen hasta qué punto. Y por eso las leyes y regulaciones que rigen en Estados Unidos la labor de los grupos de presión, las contribuciones a las campañas y el paso de profesionales del sector público al privado son tan odiosas: otras democracias occidentales se toman más en serio la idea de la igualdad política y limitan esos abusos; algunas incluso refuerzan la posibilidad de que se oigan todas las voces por igual (por ejemplo, mediante la subvención a medios públicos de comunicación o garantizando el mismo acceso a los medios para todos los candidatos). Y por eso muchos estadounidenses consideran que *Citizens United*, la decisión del Tribunal Supremo que abrió la puerta al gasto descontrolado de las empresas, tiene unas consecuencias negativas para la igualdad y contribuye a agravar la enfermedad endémica del país, la «corrupción al estilo americano». Es una corrupción que se produce no mediante sobres llenos de dinero que se entregan a los políticos, sino mediante un método igualmente odioso, con las contribuciones a las campañas para comprar «políticas» que enriquecen a unos pocos.

Desarrollo estos temas en muchos de los ensayos que figuran a continuación: la desigualdad económica (sobre todo de la dimensión que tiene en Estados Unidos) lleva a la desigualdad política (en particular cuando las reglas del *juego político* lo facilitan, como en Estados Unidos). La desigualdad económica no es *solo* ni *tanto* consecuencia de las leyes inexorables de la economía como de nuestras políticas y nuestra política. Es, en este sentido, una *opción*. Pero nos encontramos con un círculo vicioso, porque la desigualdad económica produce y refuerza la desigualdad política, que refuerza la desigualdad económica.

Sostengo asimismo que la desigualdad —al menos, una vez más, en la forma extrema que se da en Estados Unidos— ni siquiera beneficia los intereses del 1 por ciento. «El problema del 1 por ciento» explica con más detalle algunos motivos por los que las desigualdades son malas para la economía. Si los miembros del 1 por ciento defendieran sus intereses *con sensatez* les preocuparían las desigualdades y tratarían de hacer algo para remediarlas. Como sugiero en «La desigualdad no es inevitable», en algunas partes del mundo está empezando a suceder.

La reacción conservadora

En el periodo de tiempo transcurrido desde que se publicaron estos artículos, varios críticos han dicho que las desigualdades no eran tan malas como indicaban las estadísticas; con los cambios en las leyes tributarias, ahora existían menos incentivos para cometer evasión de impuestos. Por supuesto, si esos críticos tuvieran razón, eso solo querría decir que las escandalosas desigualdades actuales —con un 1 por ciento

que obtiene entre la cuarta y la tercera parte de las rentas nacionales— existen en Estados Unidos desde hace mucho más tiempo del que pensábamos. Implicaría también que el comportamiento económico del país es incluso más débil de lo que creíamos, porque los únicos a los que les ha ido bien son los que se encuentran en lo alto de la escala. Estos críticos conservadores parecen decir que ni siquiera los más ricos han aumentado las rentas, sino solo *las rentas que se les suponen*. Pero la minuciosa labor de Emmanuel Saez y sus coautores tuvo en cuenta los efectos de los cambios en la ley tributaria(3); en cualquier caso, incluso con modificaciones fiscales posteriores, que habrían restablecido los incentivos para evadir impuestos, la parte correspondiente a los más ricos siguió aumentando.

Otros han dicho que lo que importa no es la desigualdad de resultados sino la desigualdad de oportunidades. Sin embargo, como señala un artículo de la tercera parte («Igualdad de oportunidades: nuestro mito nacional»), Estados Unidos ha dejado de ser la tierra de oportunidades que pretende ser (y que otros creen que es). En gran parte, el sueño americano es un mito. No cabe duda de que algunos inmigrantes de gran talento llegan a la cima. Pero cuando los especialistas en ciencias sociales hablan de la igualdad de oportunidades, se refieren a la probabilidad de que alguien que está en el fondo suba hasta arriba del todo. Para un joven estadounidense, hoy, las posibilidades son mucho menores que para los jóvenes de otros países avanzados.

Un interés sensato

El ensayo «El problema del 1 por ciento» (también publicado originalmente en *Vanity Fair*) estaba dirigido, en cierto sentido, a los miembros de ese 1 por ciento, para explicarles por qué, si eran inteligentes, verían que el nivel de desigualdad que caracterizaba a Estados Unidos *no* favorecía sus intereses.

En unas cuantas páginas resumo por qué las desigualdades son tan malas para el rendimiento económico. Este es quizá el cambio más profundo que ha habido en nuestra reflexión sobre la desigualdad desde hace décadas. Antes se creía que, aunque uno se opusiera a las desigualdades, el coste de intentar remediarlas para el comportamiento económico global era demasiado grande. Las discusiones solían tratar de la *redistribución*, o al menos de pedir a los de arriba que aportaran más al sostenimiento de los bienes públicos, como la defensa nacional, no solo en términos absolutos sino como porcentaje de sus rentas. Se decía que la redistribución era como un cubo con agujeros: cien dólares que se cogieran de los de arriba valdrían la mitad para cuando llegaran a los de en medio o a los de abajo. Sin embargo, en este artículo afirmo que quizá no sea necesario renunciar a nada: podemos tener al mismo tiempo más igualdad y un PIB más alto, porque hay políticas que pueden aumentar la igualdad de las rentas

antes de impuestos y los ingresos por transferencia, además de políticas de redistribución, y que todo ello puede reforzar el comportamiento general. De hecho, algunas políticas fiscales —gravar a los ricos sobre sus ganancias obtenidas de bienes inmuebles— podrían incluso generar inversiones más *productivas* (en vez de la especulación inmobiliaria) y más creación de empleo. Limitar los desmesurados ingresos del sector financiero podría hacer que muchas personas de inmenso talento se pasaran a actividades que aumentarían la productividad de la economía. Y al mejorar el comportamiento económico en general, se beneficiaría no solo la sociedad en su conjunto, sino también el 1 por ciento o, al menos, muchos de sus miembros. Saldrían ganando, no solo por formar parte de una sociedad más cohesionada, sino también desde el punto de vista económico.

La desigualdad como opción política

El siguiente capítulo empieza donde acaba este. Tras observar que el aumento de nuestras desigualdades ha sido en parte responsable de que tengamos un crecimiento tan lento, afirmo que tanto uno como otro son opciones políticas y que podemos escoger otras. El artículo «Capitalismo de pacotilla» lo escribí después de tres años de debate sobre las desigualdades, un debate que mi primer artículo para *Vanity Fair* había contribuido a poner en marcha. *The Washington Monthly* organizó una edición especial para describir de qué manera se plasman las desigualdades en Estados Unidos en cada etapa de la vida. Hubo especial énfasis en la educación, una de las principales vías de transmisión de los privilegios de padres a hijos. Aquí hablo brevemente de las desigualdades en materia de salud, que producen grandes diferencias, por ejemplo en las expectativas de vida. No es nada extraño, teniendo en cuenta la magnitud de la desigualdad de rentas del país y la dependencia de un sistema médico y de seguros caro y privado. Estados Unidos es el único país avanzado que no reconoce el acceso a la sanidad como un derecho humano básico.

Refuto un argumento conservador habitual, la idea de que no podemos permitirnos hacer más cosas para promover la igualdad y la igualdad de oportunidades. Muy al contrario: a nuestra economía le sale muy caro que no lo hagamos. Tomamos decisiones *políticas* sobre cómo gastar nuestro dinero, en rebajas fiscales para los ricos o en educación para los ciudadanos corrientes; en armas que no funcionan contra enemigos que no existen o en atención sanitaria para los pobres; en subsidios a los ricos cultivadores de algodón o en cartillas de comida para aliviar el hambre entre los pobres. Podríamos incluso aumentar los ingresos fiscales solo con hacer que empresas como General Electric y Apple paguen los impuestos que ya deberían estar pagando. Si graváramos la contaminación, podríamos tener un medio ambiente más limpio y más

dinero que gastar para reducir las desigualdades en nuestra sociedad y estimular el crecimiento de nuestra economía.

Perspectivas mundiales

Aunque Estados Unidos tiene quizá más desigualdades que cualquier otro país avanzado, la mayoría de ellos han vivido un incremento, si bien no todos. A veces, esas desigualdades han desempeñado un papel crucial en la evolución de los acontecimientos políticos.

Estaba en Egipto el 14 de enero de 2011, el histórico día en el que Ben Alí, el dictador tunecino, cayó derrocado. Recuerdo que durante una cena en la Universidad Americana de El Cairo, después de que la noticia recorriera el norte de África de forma casi instantánea, me dijeron: «Egipto es el siguiente». Menos de dos semanas después, las predicciones se hicieron realidad.

Durante mi visita pude ver por qué: aunque el país estaba creciendo, los beneficios no llegaban a la mayoría de los egipcios. El socialismo de Gamal Abdel Nasser no les había servido de nada. El neoliberalismo de Hosni Mubarak, tampoco. La desesperación por probar con algo nuevo era palpable. Mustafá Nabil, más tarde gobernador del banco central de Túnez, me explicó las razones del malestar. No era solo el alto nivel de desempleo. Eran las injusticias del sistema, las desigualdades. Los que conseguían triunfar eran los que tenían conexiones políticas, los que estaban dispuestos a dejarse corromper por el sistema, no quienes trabajaban duro, estudiaban y respetaban las reglas *teóricas*.

En años posteriores volví varias veces a Egipto y Túnez, y llegué a conocer bastante bien a algunos jóvenes revolucionarios, así como a otras personas de más edad, más establecidas, que habían dado la bienvenida a la revuelta. Admiraba el entusiasmo de los primeros, su idealismo, pero me preocupaba su ingenuidad, su convicción de que tener la razón de su parte era suficiente para resultar vencedores. Las cosas no han ido bien en Egipto, pero en el momento de escribir este libro, da la impresión de que por lo menos en un país, Túnez, las semillas sembradas en la Primavera Árabe sí han echado raíces.

La concienciación sobre el papel que las desigualdades habían desempeñado en la Primavera Árabe —y sobre el aumento de las desigualdades en todo el mundo— hizo que pasara a ser un problema prioritario. «La desigualdad se globaliza»⁽⁴⁾ lo escribí a mi vuelta de la reunión del Foro Económico Mundial de 2013 en Davos, Suiza. Este es el encuentro anual de la élite mundial, poderosos a los que entretienen e instruyen unos cuantos profesores, en compañía de personajes de la sociedad civil y emprendedores sociales. La reunión es un buen sitio para tomarle el pulso al mundo, o al menos el

pulso de ese grupo tan selecto. Antes de la crisis, había una euforia descontrolada sobre la globalización y la tecnología. El optimismo se hundió al mismo tiempo que la economía. Pero con la tambaleante y desigual recuperación, se empezó a prestar atención a varios problemas que venían de lejos. Lo más destacado de la reunión de 2013 fue que las desigualdades se habían convertido en la principal preocupación de los asistentes.

Escribí «La desigualdad es una opción» para el número inaugural de la edición internacional de *The New York Times* (en realidad, un cambio de nombre, porque era *The International Herald Tribune*). Decidí centrarme en un aspecto llamativo de las desigualdades en el mundo: a pesar de que estaban aumentando en la mayoría de los países, en algunos no era así, y en ciertos casos las desigualdades eran mucho menos marcadas que en Estados Unidos. No son simplemente las leyes económicas las que determinan el grado de desigualdad en un país, sino las políticas y las decisiones estratégicas.

Las repercusiones de la globalización en la *desigualdad global* han sido complejas. La India y China, dos países con aproximadamente el 45 por ciento de la población mundial, y cuya porción del PIB mundial había caído a menos del 10 por ciento, están resurgiendo. Con unos índices de crecimiento muy superiores a los de los países avanzados, la brecha entre ellos y los países avanzados se está cerrando, aunque todavía queda mucho camino que recorrer. China es ya la mayor economía del mundo, lo cual significa que, como tiene más o menos cinco veces más población que Estados Unidos, su renta per cápita no es más que la quinta parte (basándonos en unos criterios estadísticos llamados «paridades de poder adquisitivo», concebidos para transformar la renta de un país en la renta equivalente en otro). No obstante, es una situación mucho mejor que la de hace veinticinco años, cuando la renta per cápita con paridad de poder adquisitivo era menos del 5 por ciento de la de Estados Unidos. Sin embargo, al mismo tiempo, en China las desigualdades han aumentado enormemente, a medida que hay más millonarios y multimillonarios. En cuanto a la India, aunque su crecimiento no ha sido tan prolongado ni tan rápido como el de China, en su apogeo alcanzó el 9 por ciento. Pero mientras que hay menos personas y un porcentaje menor de la población que han abandonado la pobreza, el incremento del número de millonarios y multimillonarios es igual de impresionante. Por otra parte, en África, si bien ha empezado a crecer y cada vez hay más familias africanas de clase media, todavía es muy alto el número de personas que viven en la pobreza, unos 415 millones que viven con menos de 1,25 dólares al día. Con todos estos datos, la conclusión es decepcionante: las *desigualdades totales*, de acuerdo con la forma convencional de medirlas (el coeficiente de Gini, un número que va de cero, la igualdad perfecta, a uno, la *desigualdad perfecta*), apenas se han movido.

El fenómeno Piketty

Los dos últimos artículos de esta sección son, en parte, una respuesta al enorme éxito del libro de Thomas Piketty *El capital en el siglo XXI*. La resonancia de este libro refleja la preocupación creciente por las desigualdades, expresada en Davos por los dirigentes mundiales y coherente con el éxito viral que mi propio artículo «Del 1 por ciento, por el 1 por ciento, para el 1 por ciento» había tenido. En 2013, el presidente Obama declaró que las desigualdades centrarían su atención durante los tres años que le quedaban en el cargo. Hay, dijo, «una desigualdad peligrosa y cada vez mayor y una falta de movilidad ascendente que es una amenaza contra el pacto esencial de la clase media estadounidense, acerca de que, si uno trabaja duro, tiene la oportunidad de progresar».

Piketty reunió una gran cantidad de datos que reforzaban lo que yo y otros habíamos señalado a propósito del aumento de las desigualdades desde 1980 más o menos, sobre todo en la franja más alta de la sociedad. Su gran aportación fue situarlo en un contexto histórico, demostrar que el periodo en el que yo crecí, después de la Segunda Guerra Mundial, fue una anomalía. Fue la única época en la que todos los grupos sociales de Estados Unidos incrementaron sus rentas, pero los de abajo las incrementaron más que los de arriba. El país creció al mismo tiempo, y más deprisa que en ningún otro periodo. Piketty demostró que, en general, había sucedido lo mismo en otros países. Y, sobre todo, demostró que era algo muy infrecuente en la historia. Habíamos empezado a pensar en un nuevo *capitalismo de clase media*, pero la división de la sociedad en «clases» (que había funcionado al menos desde Marx), trabajadores y capitalistas, parecía peculiar y anticuada. *Todos éramos clase media*.

Mi artículo sobre el «1 por ciento» sugería una clasificación nueva: casi todo el mundo —alrededor del 99 por ciento de la población— estaba en el *mismo* barco, pero ese barco era muy diferente del otro en el que viajaba el 1 por ciento restante. El barco del 99 por ciento estaba hundiéndose, o al menos en dificultades. Mientras que el otro barco navegaba sin problemas. Piketty demostró que Estados Unidos no estaba solo: podían verse situaciones similares en otros países. Los economistas habían entendido mal lo que había ocurrido tras la Segunda Guerra Mundial. Simon Kuznets, uno de los fundadores de nuestro sistema nacional de cuentas (con el que se mide el tamaño de la economía), que recibió el premio Nobel en 1971, había sugerido la idea de que, tras un periodo inicial de crecimiento en el que aumentaban las desigualdades, a medida que las economías se volvían más ricas, también se volvían más igualitarias. Las experiencias vividas desde 1980 han probado que no es así. La conclusión a la que

llegó Piketty, por tanto, era natural: el capitalismo se caracteriza por un alto grado de desigualdad. Lo más preocupante era su argumento de que, como los capitalistas reinvertían la mayor parte de su riqueza, su patrimonio crecería en función del tipo de interés y, si este era mayor que la tasa de crecimiento de la economía, la ratio entre su capital y la renta nacional seguiría aumentando a perpetuidad.

Me gustó el libro de Piketty y me gustó la atención que recibió; éramos compañeros de lucha tratando de cambiar el discurso global y de lograr que se reconociera la gravedad del problema de las desigualdades. Su obra era especialmente alarmante porque su principal recomendación, un impuesto global sobre el capital, parecía imposible de conseguir a corto (o incluso largo) plazo. ¿Quería eso decir que teníamos que aceptar sin más unas desigualdades que no dejaran de aumentar? Escribí dos artículos, entre otras cosas, para responder con un enfático «no» a esa pregunta. Las desigualdades —al menos en los extremos que estaban experimentando Estados Unidos y algunos otros países— no eran inevitables.

De hecho, me había preocupado la cuestión de si existía una tendencia en las economías capitalistas al aumento constante de las desigualdades ya en mi tesis doctoral, que completé en el MIT en 1966 y a la que me refiero en la introducción. En ella alegaba que se daba por supuesto que la economía acabaría por acercarse a una desigualdad *equilibrada* de rentas y riqueza, una situación en la que la desigualdad no aumentaría ni disminuiría. Desde luego, los cambios en la economía, los modelos sociales y las políticas podían hacer que la economía pasara de un nivel de equilibrio a otro; hacer, por ejemplo, que la economía tuviera *más* desigualdad.

En ese trabajo y otros posteriores se han identificado varias fuerzas *centrífugas* y *centrípetas*, unas fuerzas que empujan hacia más o menos desigualdad. Yo había dicho que, a la larga, lo normal era que hubiera un *equilibrio* entre esas fuerzas. Por ejemplo, el caso frecuente de que los hijos o los nietos de los muy ricos, a menudo, no ganen tanto dinero y despilfarran la fortuna familiar, pone un límite a la acumulación de desigualdades (como expresa un dicho, de pobre a rico y de nuevo pobre en tres generaciones).

El hecho de que los ricos que viven en barrios residenciales gasten en la educación de sus hijos más de lo que se invierte en la educación de los pobres es un ejemplo de fuerza centrífuga: los ricos transmiten sus ventajas económicas a sus descendientes. Si Estados Unidos está cada vez más segregado desde el punto de vista económico es porque esta fuerza centrífuga es cada vez más poderosa, y eso implica que el reparto de la riqueza y las rentas en el futuro será seguramente más desigual que en la actualidad (salvo que suceda alguna cosa).

El libro de Piketty cuestionó la teoría económica tradicional. La riqueza (o «capital») estaba creciendo más deprisa que los ingresos y la mano de obra. Lo normal

sería que ese aumento de la riqueza produjera una disminución del rendimiento del capital; uno de los principios más antiguos de la economía, que conoce cualquier estudiante del tema, es la ley de los rendimientos decrecientes. Piketty parece haber *refutado* discretamente esta ley. Si el principio funcionara (como yo había supuesto en mi trabajo), a medida que el capital aumentara (en relación con la oferta de mano de obra), el tipo de interés caería. Tendría que descender hasta un punto en el que el capital aumentara al mismo ritmo que los ingresos. Entonces la desigualdad de riquezas no aumentaría sin cesar. Piketty es un empírico. Se limitó a observar que el ritmo del rendimiento del capital no estaba disminuyendo y dedujo que no había por qué pensar que fuera a disminuir en el futuro.

Cuando reflexioné sobre ello, comprendí que ninguno de los dos había subrayado lo suficiente un aspecto clave del aumento de las desigualdades y el comportamiento aparentemente anómalo de la proporción entre riqueza e ingresos y el rendimiento del capital. Lo tradicional era que la riqueza creciera a medida que las familias y las empresas ahorraban dinero, año tras año. Pero el aumento del patrimonio declarado era mucho mayor de lo que unos ahorros así podían explicar. Un análisis detallado de los datos mostró que gran parte de ese incremento procedía de las plusvalías. Los economistas llaman también rentas a los ingresos obtenidos de la tierra; un dinero obtenido no del esfuerzo sino del mero hecho de poseer un bien inmueble. Las rentas más grandes derivan en un precio más alto, pero un precio más alto por ese bien no produce una oferta mayor. Sin embargo, ahora, los economistas utilizan «rentas» de forma más general, no solo hablando de la tierra sino también de los rendimientos, por ejemplo, que obtiene un monopolista («rentas del monopolio»). Si esas rentas —las de los bienes inmuebles, y el monopolio, y otras formas de explotación de mercado— crecen, se obtendrán las ganancias de capital correspondientes. Gran parte del aumento de las desigualdades de ingresos y riqueza tiene que ver con el incremento de las rentas y las plusvalías, que reflejan el valor creciente de los bienes inmuebles y el mayor poder de mercado (explotación) en muchos sectores de la economía. Pero eso significa que «riqueza» y «capital» (en sus sentidos convencionales) son conceptos distintos. Incluso es posible que la riqueza *aumente* aunque el capital *disminuya*. En el país natal de Piketty, Francia, el valor de los bienes inmuebles en la Riviera estaba aumentando. Pero eso no quería decir que hubiera *más* tierra. La tierra disponible en la Riviera es la misma que hace cincuenta años. Lo único que iba en aumento era el precio.

El dinero fácil (por ejemplo, relacionado con la flexibilización cuantitativa, que permitió a la Reserva Federal triplicar su balance mediante la compra de un gran volumen de deuda a medio y largo plazo e incrementarlo en unos dos billones de dólares en poco tiempo) había provocado una avalancha de crédito. La economía convencional indicaba que eso debería aumentar el volumen de préstamos y reducir sus

costes, y ambas cosas habrían ayudado a la economía estadounidense. Pero en un mundo globalizado, el dinero creado por la Reserva Federal no tiene por qué permanecer en Estados Unidos, sino que puede ir a cualquier parte del mundo; y, como es natural, fue a parar a economías que estaban en pleno auge, no precisamente la nuestra. El dinero fue donde no lo querían ni lo necesitaban. No fue donde se suponía que debía ir. Ahora bien, ni siquiera cuando el dinero se quedó en casa fue un gran estímulo para la economía.

El dinero se puede utilizar para comprar dos tipos de cosas: *objetos producidos* y *objetos inmuebles* (como la tierra). Cuando el dinero paga los primeros, su demanda aumenta y seguramente la producción también (a no ser que haya un atasco temporal en la producción). Pero cuando el dinero va a parar a los objetos inmuebles, solo tiene efecto en el precio, porque aumenta el valor del bien, pero no su cantidad. En los últimos años, las autoridades monetarias han encaminado muy mal el dinero. Pequeñas empresas que lo necesitaban como fuera se quedaron abandonadas mientras el dinero aumentaba los valores en bolsa y los precios de los activos en todo el mundo. Como consecuencia, grandes partes de unas políticas monetarias supuestamente de estímulo crean burbujas de precios de los activos, como el incremento del precio de la tierra. Entonces, un aumento del crédito aparece como un aumento de riqueza, pero no hay que confundirse sobre lo sucedido: el país no es *más rico*. La cantidad de bienes es la misma.

Existe un verdadero peligro de que, en la exuberancia irracional sobre el aumento de los precios de los bienes inmuebles (la burbuja inmobiliaria), las inversiones en capital real —la infraestructura y los equipamientos que hacen que la economía funcione y crezca— podrían incluso disminuir. La atención a la tierra nos ofrece una solución a los dilemas planteados más arriba: si el capital *real* baja o no sube de manera importante (en proporción con la oferta de mano de obra), no es extraño que la tasa de rendimiento del capital no haya bajado y los salarios medios no hayan subido. Las burbujas de precios de bienes pueden durar *mucho*, aunque acaban por estallar y entonces bajan los precios. No obstante, incluso cuando bajan, pueden ser todavía muy altos, y puede formarse otra burbuja de precios de activos. El mundo ha pasado años yendo de una burbuja de precios a otra, desde la burbuja tecnológica hasta la inmobiliaria.

No cabe duda de que incluso una burbuja puede tener *ciertos* aspectos positivos durante un tiempo; cuando alguien se siente rico, quizá gaste más de lo que pensaba, y eso puede impulsar la economía. Aun así, toda burbuja llega a su fin, y es una locura que los responsables políticos intenten basar la recuperación de una crisis en la creación de una nueva burbuja, como parece hacer la Reserva Federal desde que tomó posesión Alan Greenspan en 1987(5).

He aquí mi intento de cuadrar el círculo planteado por el argumento de Piketty: si

podemos evitar una burbuja, los rendimientos del capital *acabarán* disminuyendo lo suficiente para que no haya un aumento constante de las desigualdades, pero es posible que la desigualdad equilibrada a la que llegue la economía esté por encima del nivel actual, que ya es alto e inaceptable. Existen varias políticas —políticas prácticas, que cada país puede implantar incluso sin necesidad de cooperación internacional— que pueden rebajar el nivel de desigualdad equilibrada. Muchas de ellas no solo producirán menos desigualdades sino un mayor crecimiento, porque generarán más inversiones *reales*.

Las rentas de los bienes inmuebles no son la única fuente de ese tipo de rentas en nuestra economía. Por ejemplo, a los rendimientos que se obtienen del ejercicio del poder monopolístico los economistas los llaman «rentas del monopolio». Por desgracia, gran parte de la riqueza de los de arriba es resultado de la apropiación de patrimonio o de la captación de rentas.

Cuando se produce un aumento en ese tipo de captación de rentas, puede *parecer* que aumenta la riqueza de la economía, pese a que la productividad disminuya. Porque las rentas pueden comprarse y venderse. Se «capitalizan». Se dejan ver en un incremento del valor en las bolsas. Pero esos incrementos de la riqueza no significan que la economía sea más rica, sino todo lo contrario. El poder monopolístico refleja una ineficiencia sustancial. Se produce una redistribución desde los consumidores a los que tienen poder de mercado. Y en realidad, debido a la distorsión que va asociada al poder de mercado, disminuye la productividad de la economía, aunque la riqueza *declarada* haya aumentado.

Es decir, una gran proporción del aumento de riqueza en nuestra economía es un aumento del *valor* (pero no de la cantidad) de bienes inmuebles como la tierra; una parte es la capitalización de los incrementos del poder monopolístico. A finales del siglo XIX había muchas posibilidades de ese tipo, porque las economías de escala hicieron que unas cuantas compañías dominaran industrias fundamentales como el acero. Pero muchos otros casos de ese predominio, como en el petróleo y el tabaco, tenían poco que ver con la escala o el alcance y no eran más que muestras de puro poder económico. Teddy Roosevelt encabezó la campaña para romper esos monopolios, porque la concentración de poder político le preocupaba tanto como la de poder económico. Una lección que hoy deberíamos tener más en cuenta.

En los años posteriores no conseguimos un mercado *perfectamente* competitivo en muchos bienes industriales, pero tampoco el capitalismo monopolístico al que algunos temían que nos encamináramos(6). En la última etapa del siglo XX surgieron nuevas fuentes de poder de mercado relacionadas con externalidades en red. La vida era más sencilla si todo el mundo utilizaba el sistema operativo de Microsoft, así que este se convirtió en la plataforma dominante para los ordenadores personales. Ese dominio del

mercado permitió que la empresa mantuviera a raya a competidores en otros ámbitos y fuera hegemónica en productos de oficina como programas de tratamiento de textos y hojas de cálculo, a pesar de no ser innovadora en ninguno de ellos.

En 1982, Estados Unidos descompuso el monopolio telefónico de AT&T en siete compañías regionales, las «Baby Bells». Pero los incentivos para ser monopolio —o al menos dominar lo suficiente como para ejercer el poder de mercado— es irresistible si no existen límites gubernamentales, y los que había no funcionaban demasiado bien en una época en la que muchos creían firmemente en los mercados sin control. El resultado es que hoy dos compañías telefónicas controlan alrededor de dos tercios del mercado. Y, si la fusión de Comcast con Time Warner se materializa, una sola empresa dominará la «autopista de la información».

Como economista, comprendo el impulso de adquirir poder de mercado. Los mercados competitivos son despiadados y es difícil sobrevivir. La teoría convencional es que, en los mercados competitivos, los beneficios se reducen a cero —algo que no es agradable para un empresario—, mientras que en mercados menos competitivos sí puede haber beneficios sostenidos.

Existen muchos otros casos en los que la riqueza declarada puede aumentar pero la economía que la sostiene puede empeorar. Por ejemplo, los bancos. Si aprobamos reglas menos estrictas (como hicimos con Reagan de presidente), el valor previsto de sus beneficios puede incrementarse, teniendo en cuenta el dinero del rescate que cuentan con recibir. Pero esas ganancias se obtienen a costa de los contribuyentes, por supuesto. Una vez más, nos encontramos ante una situación en la que todos pierden, porque las distorsiones en la concesión de préstamos hacen que nuestra economía resulte perjudicada. Sin embargo, el «mercado» muestra un aumento del valor de los bancos y nadie toma nota de las pérdidas sufridas por los contribuyentes, los costes que tendrían que asumir si los bancos vuelven a necesitar otro rescate. En apariencia, la riqueza ha aumentado gracias a la desregulación, pero, en realidad, la economía está en peor situación.

La riqueza no es capital. Son conceptos distintos que pueden cambiar de maneras muy diferentes. Si pensamos, como sugería más arriba, que varias fuerzas centrífugas y centrípetas están desgarrando nuestra economía y nuestra sociedad —ampliando la gran brecha— o cohesionándolas, incrementando o reduciendo la igualdad, podemos tratar de identificar las fuerzas que podemos cambiar para reforzar las fuerzas centrípetas y debilitar las fuerzas centrífugas.

El hecho de que las ganancias del capital estén gravadas con impuestos muy bajos es uno de los motivos de que los ricos se enriquezcan. Pueden abrir cuentas corporativas en algún paraíso fiscal y dejar que se acumule allí el dinero como un plan de pensiones ilimitado, no contributivo, mientras no traigan de nuevo el dinero a Estados Unidos.

Pues bien, estas son situaciones fáciles de cambiar, con unas políticas que a largo plazo, casi con seguridad, reducirían la desigualdad de riqueza. Asimismo, dado que una parte tan importante del aumento de riqueza —y de esa desigualdad de riqueza— está relacionada con el incremento del valor de la tierra, unos impuestos más elevados sobre bienes inmuebles podrían ayudar a disminuir las desigualdades y, como la oferta de tierras es (relativamente) inamovible, no tendría ninguna consecuencia significativa para la cantidad de tierras en el país.

Como destacan estos ensayos, muchas de las desigualdades que vemos hoy son resultado no de las verdaderas fuerzas del mercado sino de un «capitalismo de imitación» o, como lo llamo aquí, un «capitalismo de pacotilla». Si los mercados actuaran como *verdaderos* mercados, mejorarían la eficiencia y el comportamiento económico. También explico que existen muchas políticas tributarias que pueden generar una economía más eficiente y equitativa. Lo mismo harían muchas otras estrategias sociales y económicas. Sabemos qué hay que hacer para alcanzar una sociedad más igualitaria.

Las desigualdades están relacionadas, más que con el *capitalismo* en el siglo XX, con la *democracia* en el siglo XX. Lo preocupante es que nuestro falso capitalismo —que socializa las pérdidas y privatiza las ganancias— y nuestra democracia imperfecta —más próxima a un dólar, un voto que a una persona, un voto—, juntos, acaben por engendrar decepción en el ámbito económico y en el político.

DEL 1 POR CIENTO, POR EL 1 POR CIENTO, PARA EL 1 POR CIENTO[5]

No sirve de nada fingir que no ha ocurrido lo que sin duda ha ocurrido. El 1 por ciento más rico de los estadounidenses se queda casi con la cuarta parte de los ingresos del país cada año. Si hablamos de patrimonio, en vez de ingresos, ese 1 por ciento controla el 40 por ciento. Su vida ha mejorado de forma considerable. Hace 25 años, las cifras eran el 12 por ciento y el 33 por ciento, respectivamente. Podríamos reaccionar elogiando el talento y el empeño que han causado su buena fortuna y afirmar que una marea que sube eleva todos los barcos. Pero sería un error. Mientras los ingresos del 1 por ciento han subido un 18 por ciento en el último decenio, los de la clase media han disminuido. En el caso de los hombres que solo tienen el bachillerato, la caída ha sido brutal: un 12 por ciento en los últimos 25 años. Todo el crecimiento de las últimas décadas —y más— ha beneficiado a los de arriba. Si hablamos de desigualdad de rentas, Estados Unidos está más atrasado que cualquier país de la vieja Europa osificada que el presidente George W. Bush solía despreciar. Los países que más se parecen a nosotros son Rusia, con sus oligarcas, e Irán. Al tiempo que muchos viejos focos de desigualdades en América Latina, como Brasil, daban pasos en los últimos años para mejorar la situación de los pobres y reducir las diferencias de rentas, muchas veces con éxito, Estados Unidos ha permitido que las desigualdades aumenten.

Hace mucho tiempo, los economistas intentaron justificar las inmensas desigualdades que parecían tan inquietantes a mediados del siglo XIX, y que no son nada al lado de las que vemos hoy. La explicación que se les ocurrió fue una cosa que llamaron «teoría de la productividad marginal». En pocas palabras, esta teoría relacionaba las rentas altas con una mayor productividad y una mayor aportación a la sociedad. Es una teoría que siempre ha gustado mucho a los ricos, pero las pruebas de su validez no se sostienen. Los directivos empresariales que ayudaron a provocar la recesión de los tres últimos años, con una contribución tan negativa a la sociedad y a sus propias compañías, recibieron primas gigantescas. En algunos casos, a las empresas les daba tanta vergüenza llamar a esos premios «primas de rendimiento» que se sintieron obligadas a llamarlos «primas de retención» (aunque lo único que estaban reteniendo era un mal rendimiento). Los que han aportado grandes innovaciones a nuestra sociedad, desde los

pioneros del conocimiento de la genética hasta los iniciadores de la era de la información, han obtenido una miseria en comparación con los responsables de las innovaciones financieras que llevaron a nuestra economía al borde de la ruina.

Algunas personas observan las desigualdades y se encogen de hombros. ¿Qué más da que esta persona gane y esa pierda? Lo que importa, aseguran, no es cómo se divide la tarta, sino el tamaño de la tarta. Es un argumento profundamente equivocado. Una economía en la que *la mayoría* de los ciudadanos están peor cada año —como en Estados Unidos— no puede ir bien a largo plazo, por varios motivos.

En primer lugar, el aumento de las desigualdades es la cara de la moneda; la cruz es la disminución de las oportunidades. Cuando reducimos la igualdad de oportunidades, significa que no estamos utilizando uno de nuestros recursos más valiosos —nuestra gente— de la forma más productiva posible. En segundo lugar, muchas distorsiones que generan las desigualdades —como las relacionadas con el poder de los monopolios y el tratamiento fiscal preferente a los grupos de intereses especiales— disminuyen la eficacia de la economía. Esa desigualdad crea a su vez nuevas distorsiones, que vuelven a reducir la eficacia todavía más. Un ejemplo: muchos de nuestros jóvenes de talento, demasiados, al ver las compensaciones astronómicas, han decidido dedicarse a las finanzas en lugar de trabajar en campos que permiten tener una economía más sana y productiva.

Tercero, y quizá más importante, es el hecho de que una economía moderna necesita una «acción colectiva», es decir, que el Gobierno invierta en infraestructuras, educación y tecnología. Estados Unidos y el mundo entero se han beneficiado enormemente de las investigaciones del Gobierno que desembocaron en la creación de Internet, los avances en la sanidad pública, etcétera. Pero el país lleva mucho tiempo sufriendo la escasez de inversiones en infraestructuras (no hay más que ver el estado de nuestras carreteras y nuestros puentes, nuestros ferrocarriles y aeropuertos), investigación básica y educación a todos los niveles. Y nos esperan más recortes en estos ámbitos.

Nada de esto puede extrañar, no es más que lo que sucede cuando la distribución de riqueza en una sociedad se desequilibra. Cuantas más diferencias de riqueza hay, más se resisten los ricos a gastar dinero en las necesidades colectivas. Los ricos no necesitan al Gobierno para tener parques, educación, asistencia médica ni seguridad personal, porque pueden comprar todas esas cosas. Al hacerlo, se alejan más de la gente corriente y pierden cualquier empatía que pudieran tener. Además les preocupa que el Gobierno intervenga demasiado, que pueda utilizar sus poderes para ajustar el equilibrio, quitarles parte de su riqueza e invertirla en el bien común. El 1 por ciento se queja a veces del Gobierno que tenemos en Estados Unidos, pero la verdad es que les

encanta: demasiado bloqueado para redistribuir el dinero y demasiado dividido para hacer algo más que bajar los impuestos.

Los economistas no saben con certeza cómo explicar el aumento de las desigualdades en Estados Unidos. La dinámica habitual de oferta y demanda es un factor, sin duda: las tecnologías que ahorran mano de obra han disminuido la necesidad de muchos puestos de trabajo manuales, de clase media, «de calidad». La globalización ha creado un mercado mundial que enfrenta a trabajadores no cualificados y caros de Estados Unidos contra los trabajadores no cualificados pero baratos en otros países. Los cambios sociales también han influido. Por ejemplo, el declive de los sindicatos, que en otro tiempo representaban a un tercio de los trabajadores estadounidenses y hoy solo al 12 por ciento.

Pero un motivo importante de que tengamos tanta desigualdad es que el 1 por ciento más rico quiere que sea así. El ejemplo más claro es la política tributaria. Bajar los impuestos sobre la plusvalía, que es como los ricos obtienen una gran parte de sus ingresos, les ha dado prácticamente carta blanca. Los monopolios y casi monopolios han sido siempre una fuente de poder económico, desde John D. Rockefeller a comienzos del siglo pasado hasta Bill Gates a finales. La laxitud con que se aplican las leyes antimonopolio, sobre todo durante los Gobiernos republicanos, ha sido un auténtico regalo para el 1 por ciento. Las desigualdades actuales se deben en gran medida a la manipulación del sistema financiero, gracias a los cambios de legislación comprados y pagados por el propio sector financiero; una de sus mejores inversiones. El Gobierno prestó dinero a las instituciones financieras a casi el cero por ciento de interés y proporcionó generosos rescates en condiciones favorables cuando todo lo demás fracasó. Los reguladores hicieron la vista gorda ante la falta de transparencia y los conflictos de intereses.

Cuando se observa el enorme volumen de riqueza que controla el 1 por ciento en este país, es tentador pensar que el aumento de las desigualdades es una más de las *proezas* del sueño americano: empezamos muy por debajo de los demás, pero ahora tenemos unas desigualdades de categoría mundial. Y da la impresión de que vamos a seguir aumentándolas durante años, porque el elemento que las ha hecho posibles se autoalimenta. La riqueza engendra poder, que engendra más riqueza. Durante el escándalo de las cajas de ahorros estadounidenses de los años ochenta —un escándalo que, comparado con los de hoy, resulta casi pintoresco—, un comité del Congreso preguntó al banquero Charles Keating si el dinero que había repartido entre unos cuantos cargos electos —1,5 millones de dólares— podía comprar verdaderamente influencias. «Confío en que sí», respondió. El Tribunal Supremo, en su reciente caso de *Citizens United*, ha consagrado el derecho de las empresas a comprar al Gobierno, al

eliminar los límites a los gastos de campaña. Lo personal y lo político se alinean a la perfección. Casi todos los miembros del Senado, y la mayoría de los de la Cámara de Representantes, son miembros del 1 por ciento más rico cuando llegan a su cargo, se mantienen en él gracias al dinero de ese mismo grupo y saben que, si sirven bien al 1 por ciento, este los recompensará cuando abandonen su puesto. En general, los principales responsables de política económica y comercial del ejecutivo también proceden del 1 por ciento. Cuando las compañías farmacéuticas reciben un regalo de billones de dólares —mediante leyes que prohíben que el Gobierno, el mayor comprador de medicamentos, regatee los precios—, no debe extrañarnos. No debe dejarnos boquiabiertos que sea imposible sacar adelante una ley fiscal en el Congreso si no se incluyen grandes recortes de impuestos para los ricos. Con el poder del 1 por ciento, el sistema *tiene* que funcionar así.

Las desigualdades de Estados Unidos distorsionan nuestra sociedad de todas las formas imaginables. Por ejemplo, tienen un efecto muy comprobado en la forma de vida: la gente que no pertenece al 1 por ciento más rico vive cada vez más por encima de sus posibilidades. Puede que la economía de goteo sea una quimera, pero el goteo a la hora de transmitir comportamientos no lo es. Las desigualdades también tergiversan por completo nuestra política exterior. No es frecuente que haya miembros del 1 por ciento en las fuerzas armadas, porque el Ejército «voluntario» no paga lo suficiente para atraer a sus hijos e hijas, y el patriotismo vale lo que vale. Además, los ricos no sufren ningún pellizco de subidas de impuestos cada vez que el país va a la guerra: se paga con dinero prestado. La política exterior, por definición, tiene que encontrar el equilibrio entre los intereses nacionales y los recursos nacionales. Cuando el 1 por ciento está al mando sin que le cueste nada, los conceptos de equilibrio y contención desaparecen. No hay límites a las aventuras que podemos emprender; las empresas y los contratistas siempre salen ganando. Las reglas de la globalización económica también están diseñadas para beneficiar a los ricos, porque fomentan la competencia entre países a la hora de hacer *negocios*, lo cual se traduce en rebajar impuestos a las empresas, suavizar las protecciones sanitarias y medioambientales y reducir los que se consideraban derechos laborales «fundamentales», como el derecho a la negociación colectiva. Imaginemos cómo sería el mundo si las normas estuvieran pensadas para estimular la competencia entre países en torno a la relación con los *trabajadores*. Los Gobiernos rivalizarían en ofrecer seguridad económica, impuestos bajos para asalariados, una buena educación y un medio ambiente limpio, las cosas que les preocupan a los trabajadores. Salvo que el 1 por ciento no necesita pensar en eso.

O, mejor dicho, cree que no lo necesita. De todos los costes que supone el 1 por ciento para nuestra sociedad, el mayor es quizá este, el deterioro de nuestro sentido de identidad, en el que tanta importancia tienen el juego limpio, la igualdad de

oportunidades y el sentimiento de comunidad. Estados Unidos se ha enorgullecido siempre de ser una sociedad justa en la que todo el mundo tiene las mismas posibilidades de progresar, pero las estadísticas indican algo distinto: las posibilidades de que un ciudadano pobre, o incluso de clase media, llegue a la cumbre en Estados Unidos son inferiores a las de muchos países europeos. Tiene todo en contra. Esta sensación de vivir en un sistema injusto y sin oportunidades es la misma que ha generado los conflictos en Oriente Próximo, donde la subida de los precios de los alimentos y la existencia de un desempleo juvenil persistente y cada vez más alto no fueron más que la chispa. En Estados Unidos, el paro juvenil está alrededor del 20 por ciento (en algunas ciudades y en algunos grupos demográficos, es el doble); uno de cada seis estadounidenses que desean trabajo no lo consiguen; uno de cada siete vive de cupones de alimentos (y otro tanto, más o menos, sufre «inseguridad alimentaria»). Con todos estos datos, es evidente que algún elemento ha obstruido el «goteo» del que presume el 1 por ciento más rico. Y la consecuencia, como era de prever, es un distanciamiento creciente: en las últimas elecciones, la participación electoral de los votantes de veintitantos años fue del 21 por ciento, una cifra comparable a la tasa de paro.

En las últimas semanas hemos visto a millones de personas que salían a la calle para manifestarse contra las condiciones políticas, económicas y sociales en las sociedades represoras en las que viven. Han caído Gobiernos en Egipto y Túnez. Han estallado protestas en Libia, Yemen y Bahrein. En otros países de la región, las familias gobernantes miran con nerviosismo desde sus áticos dotados de aire acondicionado: ¿serán ellos los próximos? Hacen bien en preocuparse. Son sociedades en las que una diminuta parte de la población —menos del 1 por ciento— controla prácticamente toda la riqueza; la riqueza es un factor decisivo de poder, la corrupción arraigada de uno u otro tipo es una forma de vida y los más ricos, muchas veces, se oponen activamente a las políticas capaces de mejorar las condiciones de vida para la población en general.

Mientras observamos el fervor popular en las calles, debemos preguntarnos: ¿cuándo le tocará a Estados Unidos? En varios aspectos importantes, nuestro país se parece cada vez más a esos lugares distantes y complicados.

Alexis de Tocqueville dijo que había un elemento crucial en el especial talento de la sociedad estadounidense, lo que denominó «el propio interés debidamente entendido». Estas dos últimas palabras eran lo principal. Todo el mundo tiene sus propios intereses en sentido estricto: ¡quiero lo que me viene bien ahora mismo! Pero el propio interés «debidamente entendido» es otra cosa. Significa saber que prestar atención a los intereses de todos los demás —es decir, al bien común— es una condición necesaria para alcanzar el propio bienestar. Tocqueville no insinuaba que eso fuera nada noble ni idealista, sino todo lo contrario. Era una característica del pragmatismo americano. Los

astutos estadounidenses habían comprendido un detalle esencial: que cuidar del vecino no solo es bueno para el alma, sino también para los negocios.

Los miembros del 1 por ciento más rico poseen las mejores casas, los mejores colegios, los mejores médicos y las mejores formas de vida, pero hay una cosa que no parece que el dinero pueda comprar: saber que su suerte está unida a las condiciones de vida del 99 por ciento restante. Eso es algo que, a lo largo de toda la historia, el 1 por ciento ha acabado siempre por comprender. Pero demasiado tarde.

EL PROBLEMA DEL 1 POR CIENTO [\[6\]](#)

Empecemos por dejar claro el principio: las desigualdades no dejan de crecer en Estados Unidos desde hace decenios. Todos lo sabemos. Hay algunos miembros de la derecha que niegan esta realidad, pero los analistas serios de todo el espectro político la dan por descontada. No voy a repasar aquí todas las pruebas, salvo para decir que la brecha entre el 1 por ciento y el 99 restante es amplia cuando nos fijamos en los ingresos anuales y más amplia aún si nos fijamos en el patrimonio, es decir, en el capital acumulado y otros bienes. Pensemos en la familia Walton: los seis herederos del imperio de Walmart poseen un patrimonio total de 90.000 millones de dólares, equivalente a la riqueza combinada del 30 por ciento más pobre de la sociedad estadounidense (muchas personas de esta franja tienen un patrimonio nulo o incluso negativo, en especial tras la debacle inmobiliaria). Warren Buffett lo dijo muy bien: «Durante los últimos veinte años ha habido una lucha de clases y mi clase ha vencido».

En resumen, hay pocas discusiones sobre el hecho de que las desigualdades están creciendo. El debate es sobre su significado. En la derecha se oye a veces el argumento de que la desigualdad, en definitiva, es buena: cuanto más beneficiados salen los ricos, más se benefician los demás. Es un argumento falso porque, mientras los ricos se enriquecían, los demás estadounidenses, en su mayoría (no solo los de la franja inferior), han visto que no podían mantener su nivel de vida, ni mucho menos seguir progresando. Un trabajador varón a tiempo completo obtiene hoy los mismos ingresos que hace treinta años.

En la izquierda, por su parte, el aumento de las desigualdades suele provocar un llamamiento a la simple justicia: ¿por qué tienen tanto unos pocos cuando tantos tienen tan poco? No es difícil comprender por qué, en una época dominada por el mercado en la que la propia justicia es una mercancía que se compra y se vende, algunos dicen que ese argumento no es más que una muestra de santurronería.

Dejemos los sentimientos a un lado. Existen buenos motivos por los que los plutócratas deberían preocuparse por las desigualdades, aunque solo piensen en sí mismos. Los ricos no existen en un vacío. Necesitan a su alrededor una sociedad funcional que sostenga su posición. Las sociedades demasiado desiguales no son

eficaces, y sus economías no son estables ni sostenibles. Las pruebas que nos ofrecen la historia y el mundo moderno son inequívocas: llega un momento en el que la desigualdad se convierte en disfunción económica para toda la sociedad y, cuando lo hace, hasta los ricos pagan un alto precio.

Vamos a ver unas cuantas razones por las que esto es así.

EL PROBLEMA DEL CONSUMO

Cuando un grupo de intereses tiene demasiado poder, consigue imponer políticas que le benefician de forma inmediata en lugar de ayudar a la sociedad a largo plazo. Es lo que ha sucedido en Estados Unidos con la política fiscal, la política reguladora y las inversiones públicas. La consecuencia de que las ganancias de rentas y riqueza vayan todas en una dirección salta a la vista al examinar el gasto doméstico habitual, que es uno de los motores de la economía de Estados Unidos.

No es casualidad que los periodos en los que más grupos sociales han tenido mayores ingresos netos —en los que ha habido menos desigualdad, en parte gracias a unos impuestos progresivos—, hayan sido los periodos en los que la economía del país ha crecido más deprisa. Tampoco es casualidad que la recesión actual, como la Gran Depresión, estuviera precedida de un gran aumento de las desigualdades. Cuando se concentra demasiado dinero en la parte alta de la sociedad, el gasto del estadounidense medio disminuye, por lo menos si no cuenta con apoyos artificiales. Trasladar el dinero de abajo a arriba reduce el consumo porque las personas con más rentas consumen una proporción menor de su dinero que las de rentas más bajas.

Nos cuesta entender que sea así porque el gasto de los ricos es muy llamativo. No hay más que ver las fotografías en color en las páginas de fin de semana de *The Wall Street Journal* que muestran casas en venta. Pero si hacemos unos cálculos, el fenómeno tiene sentido. Pensemos en alguien como Mitt Romney, cuyos ingresos en 2010 fueron de 21,7 millones de dólares. Aunque Romney viviera mucho más a lo grande de lo que lo hace, no gastaría anualmente más que una mínima parte de esa suma para vivir con su mujer en sus varios hogares. Sin embargo, si se reparte esa misma cantidad de dinero entre 500 personas —por ejemplo, con puestos de trabajo que incluyan un sueldo de 43.400 dólares—, veremos que se gasta casi todo el dinero.

La relación es clara e indudable: cuanto más dinero se concentra en la cima, más disminuye la demanda agregada. Si no interviene algún otro elemento, la demanda total en la economía será inferior a la oferta, y eso significa un aumento del desempleo, que apagará la demanda todavía más. En los años noventa, ese «otro elemento» fue la burbuja tecnológica. En la primera década del siglo XXI, fue la burbuja inmobiliaria.

Hoy, el único recurso, en medio de una profunda recesión, es el gasto público, que es precisamente lo que los más ricos confían en poder reprimir.

EL PROBLEMA DE LA «CAPTACIÓN DE RENTAS»

Aquí tengo que recurrir a un poco de jerga económica. La palabra «renta» se utilizaba al principio, y todavía hoy, para designar lo que recibía una persona por el uso de una tierra suya; es el ingreso obtenido por poseer algo, no por hacer ni producir nada. En contraste con «salario», por ejemplo, que connota una compensación por el trabajo hecho. El término «renta» pasó después a englobar los beneficios del monopolio, los ingresos que uno recibe por controlar un monopolio. Con el tiempo, el significado se amplió aún más para incluir los ingresos por otros tipos de propiedades. Si el Gobierno concedía a una empresa el derecho exclusivo a importar cierto volumen de determinado producto, como el azúcar, ese ingreso extra se denominaba «renta de cuota». La adquisición de derechos de explotación o perforación produce una modalidad de renta. Igual que el tratamiento fiscal preferencial a los grupos de intereses especiales. En sentido amplio, la «captación de rentas» define muchos de los métodos que emplea nuestro proceso político actual para ayudar a los ricos a costa de todos los demás: transferencias y subvenciones del Gobierno, leyes que reducen la competitividad del mercado, leyes que permiten que un presidente de una empresa se quede con una parte desproporcionada de los ingresos corporativos (aunque Dodd-Frank ha mejorado la situación al exigir una votación no vinculante de los accionistas sobre las compensaciones por lo menos cada tres años), y leyes que autorizan a las empresas a obtener beneficios mientras degradan el medio ambiente.

La captación de rentas en nuestra economía tiene una dimensión que, aunque difícil de cuantificar, desde luego es inmensa. Las personas y las empresas que saben buscar bien las rentas obtienen jugosas recompensas. El sector de las finanzas, que funciona en gran medida como un mercado especulador en lugar de como una herramienta para fomentar la verdadera productividad económica, es el mayor especialista en esta actividad. La economía rentista no consiste solo en especulación. También se obtienen rentas gracias al dominio de los medios de pago, las comisiones exorbitantes de las tarjetas de crédito y débito y las menos conocidas que se cobran a los comerciantes y que acaban recayendo sobre los consumidores. También se puede considerar renta el dinero que se quita a los ciudadanos de clase media y baja mediante prácticas abusivas de préstamo. En los últimos años, el sector financiero ha obtenido alrededor del 40 por ciento de todos los beneficios empresariales. Eso no significa que su aportación social entre en la columna del haber, en absoluto. La crisis ha demostrado hasta qué punto

podía causar estragos en la economía. En un mundo que busca vivir de las rentas, como es hoy el nuestro, los rendimientos particulares y los rendimientos sociales no tienen nada que ver entre sí.

En su forma más sencilla, las rentas no son más que redistribuciones de una parte de la sociedad a los que obtienen esas rentas. Gran parte de la desigualdad en nuestra economía es el resultado de la captación de rentas, porque es una actividad que, hasta cierto punto, traslada el dinero de los de abajo a los de arriba.

Pero hay una consecuencia económica más amplia: el empeño en vivir de las rentas es, en el mejor de los casos, una actividad de suma cero. La captación de las rentas no ayuda a cultivar nada. El esfuerzo se dedica a obtener una porción más grande del pastel, en lugar de aumentar el tamaño del pastel. Peor aún: la captación de rentas distorsiona la asignación de recursos y debilita la economía. Es una fuerza centrípeta, porque las recompensas son tan desmesuradas que cada vez se dedican más energías a esa actividad y menos a todo lo demás. Los países ricos en recursos naturales son famosos por su tendencia a vivir de las rentas. En esos lugares es mucho más fácil enriquecerse mediante el acceso con unas condiciones favorables a los recursos que produciendo bienes o servicios que beneficien a la gente y aumenten la productividad. Por eso les ha ido tan mal a esas economías a pesar de su aparente riqueza. Y es fácil decir en tono despreciativo que nosotros no somos Nigeria ni el Congo, pero la dinámica rentista es la misma.

EL PROBLEMA DE LA INJUSTICIA

Las personas no son máquinas. Tienen que sentirse motivadas para esforzarse. Si tienen la sensación de que se las está tratando mal, puede ser difícil animarlas. Este es uno de los principios fundamentales de la economía moderna del trabajo, contenido en la llamada teoría del salario de eficiencia, que afirma que el trato que dan las empresas a sus empleados —incluido cuánto les pagan— influye en la productividad. Es una teoría elaborada hace casi un siglo por el gran economista Alfred Marshall, que observó que «la mano de obra bien remunerada suele ser eficiente y, por tanto, no resulta cara». En realidad, es un error considerar que este principio es meramente teórico, porque deriva de innumerables experimentos económicos.

Aunque la gente nunca va a estar de acuerdo sobre el significado exacto de la palabra «justo», en Estados Unidos se extiende la impresión de que la disparidad de rentas actual y el reparto de la riqueza en general son profundamente injustos. No reprochamos que se hayan enriquecido quienes han transformado nuestra economía: los inventores de los ordenadores o los pioneros de la biotecnología. Pero, salvo excepciones, no suelen

ser esas personas las que están en lo alto de la pirámide. Las que están son más bien personas que han sabido vivir maravillosamente de las rentas de uno u otro tipo. Para la mayoría de los estadounidenses, eso es injusto.

La gente se sorprendió el año pasado cuando la firma financiera multinacional MF Global, dirigida por Jon Corzine, se declaró de pronto en bancarrota y dejó atrás miles de víctimas de unas actuaciones que tal vez se demuestre que fueron delictivas; pero dada la historia reciente de Wall Street, no estoy seguro de que le extrañara a nadie que varios de sus ejecutivos iban a cobrar, a pesar de todo, sus primas. Cuando los directivos alegan que hay que reducir los salarios o que es necesario un plan de despidos para que las empresas sean competitivas y, al mismo tiempo, aumentan sus compensaciones personales, es normal que los trabajadores piensen que la situación es injusta. Eso afecta a su trabajo, su lealtad a la empresa y su deseo de asegurar el futuro. La sensación general de los trabajadores en la Unión Soviética de que se les daba ese trato —la explotación por parte de unos jefes que vivían con todo lujo— tuvo mucho que ver con que la economía soviética se vaciara de contenido y, al final, se derrumbara. Como decía un viejo chiste soviético: «Hacen como que nos pagan, y nosotros hacemos como que trabajamos».

En una sociedad en la que las desigualdades están aumentando, la sensación de justicia no depende solo de los sueldos y los ingresos, ni del patrimonio. Es una percepción mucho más amplia. ¿Me juego algo según hacia dónde se encamine la sociedad, o no? ¿Me beneficia en algo la acción colectiva, o no? Si la respuesta es un rotundo «no», tendremos que prepararnos para una caída de la motivación cuyas consecuencias se harán notar en la economía y en todas las facetas de la vida civil.

Para los estadounidenses, un aspecto clave de la justicia es la oportunidad: todo el mundo debe tener la posibilidad de vivir el sueño americano. Los relatos de Horatio Alger siguen siendo el ideal legendario, pero las estadísticas presentan una imagen muy distinta: en Estados Unidos, las probabilidades de que alguien llegue desde abajo hasta la cima, o incluso hasta la mitad de la escala, son menores que en los países de la vieja Europa o en cualquier otro país industrial avanzado. Los que ocupan los puestos más altos pueden estar tranquilos sabiendo que sus posibilidades de descender son menores en este país que en cualquier otro.

Esta falta de oportunidades entraña muchos costes. Muchos estadounidenses no pueden hacer realidad todo su potencial, por lo que estamos desperdiciando nuestro bien máspreciado, el talento. A medida que vayamos comprendiendo poco a poco lo que ha ocurrido, se erosionará nuestro sentido de identidad, la idea de que Estados Unidos es un país justo. Ese deterioro tendrá repercusiones económicas directas, pero también indirectas, porque desgastará los vínculos que nos unen como nación.

EL PROBLEMA DE LA DESCONFIANZA

Uno de los enigmas de la economía política moderna es para qué se molesta nadie en votar. Muy pocas elecciones acaban dependiendo realmente de la papeleta de un solo individuo. Votar tiene un precio; no hay multas explícitas por quedarse en casa, pero ir al colegio electoral cuesta tiempo y dinero, y casi nunca parece que sirva de mucho. La teoría política y económica parte de la existencia de actores racionales e interesados. Con esas bases, es misterioso por qué vota la gente.

La respuesta es que nos han inculcado unas nociones de «virtud cívica». Tenemos la responsabilidad de votar. Pero la virtud cívica es frágil. Si se extiende el convencimiento de que los sistemas políticos y económicos están manipulados, las personas se sentirán libres de sus obligaciones cívicas. Cuando se anula el contrato social, cuando se rompe la confianza entre un Gobierno y sus ciudadanos, surgen la desilusión, la desafección y cosas peores. En Estados Unidos y muchas otras democracias de todo el mundo, hoy, la desconfianza está en ascenso.

Está incluso integrada. El jefe de Goldman Sachs, Lloyd Blankfein, lo dejó muy claro: los inversores más avezados no se basan solo, o al menos no deberían, en la confianza. Quienes compraron los productos que vendía su banco eran adultos en pleno uso de sus facultades que deberían haber sabido lo que estaban haciendo. Deberían haber sabido que Goldman Sachs tenía los medios y los incentivos para diseñar unos productos que iban a fracasar; que tenía los medios y los incentivos para crear asimetrías informativas —ellos sabían más cosas de los productos que los compradores— y los medios y los incentivos para aprovechar esas asimetrías. Las personas que cayeron víctimas de los bancos de inversiones eran, en general, gente acomodada. Pero las prácticas engañosas con las tarjetas de crédito y los préstamos abusivos han dejado a los estadounidenses en general con la sensación de que no se puede confiar en los bancos.

Los expertos suelen subestimar el papel de la confianza como factor de funcionamiento de nuestra economía. Si en todos los contratos una parte tuviera que llevar a la otra a los tribunales para hacerlos respetar, nuestra economía estaría bloqueada. A lo largo de la historia, las economías que han florecido son aquellas en las que los acuerdos se sellan con un apretón de manos. Sin confianza, los tratos de negocios basados en el consenso de que los detalles más complicados se aclararán más tarde dejan de ser posibles. Sin confianza, cada participante mira a su alrededor para ver cómo y cuándo van a traicionarle sus interlocutores.

El aumento de las desigualdades corroe la confianza; tiene un impacto económico similar al de un disolvente universal. Crea un mundo económico en el que hasta los

ganadores son precavidos. Y los perdedores... En toda transacción, en todo contacto con un jefe, una empresa o un burócrata, ven la mano de alguien que quiere aprovecharse de ellos.

No hay un ámbito en el que sea más importante la confianza que en la política y la esfera pública. Ahí tenemos que actuar todos juntos. Es más fácil actuar unidos cuando la mayoría de las personas están en una situación similar, cuando casi todos estamos, si no en el mismo barco, al menos en barcos de tamaño parecido. Pero el aumento de las desigualdades deja claro que nuestra flota está compuesta por barcos diferentes, unos cuantos yates inmensos rodeados de masas de gente en canoas de madera o agarradas a restos de un naufragio, y eso explica por qué son tan diferentes nuestras opiniones sobre lo que debe hacer el Gobierno.

Las desigualdades están aumentando hoy en casi todas las áreas de la vida: la protección policial, el estado de las carreteras y los servicios locales, el acceso a una sanidad digna, el acceso a buenas escuelas públicas. A medida que la educación superior adquiere más importancia —no solo para cada persona sino para el futuro de toda la economía nacional—, los que están en la cima presionan para que haya recortes presupuestarios y subidas de matrículas en las universidades, por un lado, y reducción de los préstamos garantizados a estudiantes, por otro. Solo defienden que haya préstamos porque ven otra oportunidad de capturar rentas: préstamos a escuelas con ánimo de lucro, sin imponer criterios; préstamos que no se perdonan ni siquiera por una bancarrota; préstamos concebidos como otra forma de que los de arriba se aprovechen de quienes aspiran a subir desde el fondo.

LA SOLUCIÓN DE «SER EGOÍSTA»

Muchos estadounidenses, quizá la mayoría, entienden mal el carácter de las desigualdades en nuestra sociedad. Saben que algo va mal, pero no valoran lo suficiente el daño que hace esa desigualdad y valoran demasiado el costo de tomar medidas. Estas ideas equivocadas, que se refuerzan gracias a una retórica ideológica, están teniendo consecuencias desastrosas para la política y las políticas económicas.

No tiene justificación que el 1 por ciento, con su buena formación, sus ejércitos de asesores y su cacareado olfato para los negocios, esté tan mal informado. Los miembros del 1 por ciento de las generaciones anteriores solían ser más listos. Sabían que la pirámide no podía tener una cima si no tenía una base sólida, que su posición era precaria si la sociedad estaba enferma. Henry Ford, que no es precisamente una figura histórica blandengue, sabía que lo mejor que podía hacer por sí mismo y por su empresa era pagar un salario digno a sus empleados, porque quería que trabajaran duro

y pudieran comprar sus coches. Franklin D. Roosevelt, patricio de pura sangre, comprendió que la única forma de salvar a un país esencialmente capitalista era no solo repartir la riqueza, a través de los impuestos y los programas sociales, sino poner restricciones al propio capitalismo, mediante regulaciones. Roosevelt y el economista John Maynard Keynes, detestados por los capitalistas, lograron salvar el capitalismo a pesar de ellos. Richard Nixon, famoso todavía hoy por ser un cínico manipulador, llegó a la conclusión de que la mejor manera de asegurar la paz social y la estabilidad económica era invertir, de modo que hizo grandes inversiones en programas como Medicare y Head Start, en la Seguridad Social y en los esfuerzos para preservar el medio ambiente. Incluso llegó a proponer la idea de una renta anual garantizada.

Por consiguiente, el consejo que daría hoy al 1 por ciento es: endureced el corazón. Cuando os inviten a examinar propuestas para reducir las desigualdades —mediante subidas de impuestos e inversiones en educación, obras públicas, sanidad y ciencia—, dejad de lado cualquier noción latente de altruismo y pensad solo en vuestro propio interés. No aceptéis una idea porque ayuda a otras personas. Aceptadla por vuestro bien.

EL CRECIMIENTO LENTO Y LA DESIGUALDAD SON DECISIONES POLÍTICAS. PODEMOS ESCOGER OTRA COSA[7]

Un país rico con millones de pobres. Un país que se enorgullece de ser la tierra de las oportunidades, pero en la que el futuro de un niño depende de las rentas y la educación de sus padres más que en otros países avanzados. Un país que cree en el juego limpio, pero en el que es habitual que los ricos paguen impuestos en una proporción menor de sus rentas que los menos ricos. Un país en el que los niños juran cada día lealtad a la bandera y dicen que hay «justicia para todos», pero en el que, cada vez más, solo hay justicia para quienes pueden pagarla. Estas son las contradicciones que Estados Unidos, poco a poco y muy a su pesar, está empezando a asumir con el descubrimiento de las enormes desigualdades que caracterizan a su sociedad, unas desigualdades mayores que en cualquier otro país avanzado.

Los que se esfuerzan para no pensar en ello insinúan que todo consiste en la «política de la envidia». A los que hablan del problema se les acusa de fomentar la lucha de clases. Pero a medida que hemos logrado comprender las causas y las consecuencias de estas desigualdades, hemos logrado comprender que no es una cuestión de envidia. El desmesurado aumento de las desigualdades en Estados Unidos y su manera de surgir debilitan nuestra economía. Una parte excesiva de la riqueza en la parte superior de la escala procede de la explotación: del ejercicio de un poder monopolístico, de aprovechar los defectos de las leyes sobre gestión empresarial para dedicar grandes cantidades de los ingresos de una empresa a pagar las primas descabelladas de sus directivos sin que guarden ninguna relación con su rendimiento, o de un sector financiero dedicado a la manipulación del mercado, los préstamos abusivos y discriminatorios y las malas prácticas en tarjetas de crédito. Una parte excesiva de la pobreza en la parte inferior de la escala de rentas se debe a la discriminación económica y la falta de una educación y una sanidad adecuadas para los niños —casi uno de cada cinco— que crecen en un entorno pobre.

El creciente debate sobre las desigualdades actuales en Estados Unidos toca, sobre todo, la naturaleza de nuestra sociedad, nuestra visión de nosotros mismos y la visión que otros tienen de nosotros. Antes pensábamos que éramos una sociedad de clase

media, en la que cada generación vivía mejor que la anterior. Nuestra democracia tenía como fundamento a esa clase, la versión moderna del pequeño agricultor, dueño de un terreno, al que Thomas Jefferson consideraba la columna vertebral del país. Se daba por sentado que la mejor forma de crecer era partir del centro, no filtrar desde arriba. Esta perspectiva tan sensata la han confirmado varios estudios del Fondo Monetario Internacional que demuestran que a los países con más igualdad les va mejor y tienen más desarrollo y más estabilidad. Ese era uno de los mensajes principales de mi libro *El precio de la desigualdad*. Nuestra tolerancia ante las desigualdades ha demostrado que incluso el sueño americano por excelencia es mentira: Estados Unidos es menos tierra de oportunidades que la mayoría de los países de la «vieja Europa».

Los artículos incluidos en esta edición especial del *Washington Monthly* describen cómo se plasma la desigualdad que sufre Estados Unidos en cada etapa de nuestras vidas; varios artículos se centran especialmente en la educación. Ya sabemos que existen enormes diferencias desde que los niños entran en el jardín de infancia. Van creciendo con el tiempo, porque los hijos de los ricos, que viven en zonas acomodadas, reciben mejor educación que los que asisten a escuelas de zonas pobres. La segregación económica está a la orden del día, hasta tal punto que incluso las universidades ricas y bienintencionadas que crearon programas de discriminación positiva —con la intención explícita de aumentar la proporción de estudiantes procedentes de grupos socioeconómicos más pobres— han tenido dificultades para hacerlo. Los hijos de los pobres no pueden permitirse ni los títulos superiores cada vez más necesarios para encontrar trabajo ni las prácticas no remuneradas que ofrecen una vía alternativa de entrada al empleo «de calidad».

Parecidas historias podrían contarse sobre cada aspecto de la desmesurada desigualdad que sufre Estados Unidos. Pensemos en la sanidad. Estados Unidos es el único país avanzado que no reconoce el acceso a la sanidad como un derecho humano básico. Y eso significa que un estadounidense pobre tiene peores posibilidades de obtener asistencia médica digna, y no digamos buena, que en otros países equivalentes. Incluso tras la aprobación de la Ley de Atención Sanitaria Asequible (ACA, por sus siglas en inglés), casi dos docenas de estados se niegan a ampliar la tan necesaria cobertura de Medicaid, y a principios de 2014 aún había más de 40 millones de ciudadanos sin seguro de salud. Son bien conocidas las desoladoras estadísticas relativas al sistema de salud de este país: a pesar de que gastamos más —mucho más— que otros países en sanidad (per cápita y como porcentaje del PIB), los resultados son peores. En Australia, por ejemplo, el gasto sanitario per cápita es algo más de dos tercios del de Estados Unidos, pero obtienen resultados mucho mejores, como una esperanza de vida de tres años más.

Dos de los motivos para que tengamos estos datos tan malos tienen que ver con las

desigualdades en lo alto y lo bajo de nuestra sociedad: los beneficios monopolísticos que obtienen las compañías farmacéuticas, los fabricantes de dispositivos médicos, las aseguradoras y unas redes proveedoras de servicios muy concentradas hacen que suban los precios y las desigualdades, mientras que la falta de acceso de los pobres a la atención temprana y la medicina preventiva hace que la población esté más enferma y sea más caro tratarla. La ACA es positiva en los dos sentidos. Los intercambios de seguros de salud tienen el objetivo de fomentar la competencia. Y toda la ley está diseñada para facilitar el acceso. Las cifras indican que está funcionando. En cuanto a los costes, las predicciones generalizadas de que Obamacare iba a provocar una enorme inflación en la asistencia sanitaria han resultado equivocadas, porque el aumento de los precios de la sanidad ha sido relativamente moderado en los últimos años, una nueva prueba de que la eficiencia y la equidad no son incompatibles. El primer año del ACA hubo un importante incremento de la cobertura, mucho mayor en los estados que habían implantado la ampliación de Medicaid que en los que se negaron a hacerlo. Pero la ley de Obama estaba llena de concesiones y dejó fuera los cuidados dentales y los de larga duración.

Las desigualdades sanitarias existen todavía, por tanto, incluso desde antes de nacer. Los pobres tienen más probabilidades de sufrir riesgos medioambientales, y las madres tienen menor acceso a una buena atención prenatal. Como consecuencia, las tasas de mortalidad en los recién nacidos de los entornos menos favorecidos son comparables a las de algunos países en vías de desarrollo, además de más casos de bajo peso al nacer (que está sistemáticamente relacionado con peores perspectivas de futuro) que en otros países avanzados. La falta de acceso a una atención sanitaria global para el 20 por ciento de los niños estadounidenses que crecen en la pobreza y la ausencia de una nutrición adecuada hacen que salir adelante en la escuela sea todavía más difícil. Dado que los alimentos más baratos suelen ser hidratos de carbono, es frecuente que los pobres tengan más problemas de obesidad y diabetes infantil. Las disparidades continúan durante toda la vida y culminan en unas estadísticas drásticamente distintas sobre la esperanza de vida.

Todo eso está muy bien, podrían decir; sería estupendo que pudiéramos ofrecer sanidad gratis a todos, educación universitaria gratis a todos, pero eso es un sueño que hay que confrontar con la dura realidad de lo que nos podemos permitir. El país tiene ya un inmenso déficit —prosigue este argumento—, y las propuestas para crear una sociedad más igualitaria lo agrandarían todavía más. Estados Unidos tiene límites especialmente estrictos porque ha asumido la costosa misión de garantizar la paz y la seguridad en todo el mundo.

Estos argumentos son tonterías, y por diversas razones.

La verdadera fuerza de Estados Unidos deriva de su «poder blando», no del militar.

Pero el aumento de las desigualdades está minando nuestro prestigio en el mundo desde dentro. ¿Acaso un sistema económico que ofrece tan pocas oportunidades, en el que la renta media de los hogares (la mitad arriba, la mitad abajo, después del ajuste por la inflación) es hoy inferior a la de hace un cuarto de siglo, puede ser un modelo que otros quieran emular, aunque a unos pocos que están en lo alto de la escala les vaya muy bien?

Además, lo que podemos permitirnos depende, entre otras cosas, de fijar prioridades. Otros países, como los escandinavos, han logrado ofrecer buena sanidad para todos, educación universitaria prácticamente gratis para todos y buen transporte público, *y al mismo tiempo* estar tan bien o mejor, de acuerdo con los parámetros normales de comportamiento económico: las rentas per cápita y el crecimiento son comparables, por lo menos. Incluso varios países que son mucho más pobres que Estados Unidos (como Isla Mauricio, frente a la costa oriental de África) son capaces de proporcionar educación universitaria gratuita y mejor acceso a la sanidad. Un país debe elegir, y estos países han elegido otras cosas: quizá tienen menos gasto militar, quizá dedican menos dinero a las prisiones, quizá cobran más impuestos.

Muchos de los problemas de distribución no derivan de cuánto gastamos sino de en quién lo gastamos. Si en nuestros gastos incluimos los «gastos fiscales» enterrados en nuestro sistema tributario, acabamos gastando mucho más de lo que se suele reconocer en la vivienda de los ricos. El interés deducible de una gran mansión puede fácilmente ser 25.000 dólares al año. Y Estados Unidos es la única de las economías avanzadas que suele invertir más en escuelas con un alumnado más rico que en las que tienen sobre todo estudiantes pobres, debido a que los distritos escolares logran su financiación dependiendo de la base tributaria local. Es interesante que, según algunos cálculos, todo el déficit se puede atribuir a nuestro injusto e ineficaz sistema de salud: si tuviéramos una sanidad mejor —que ofreciera más igualdad de servicios a un coste inferior, como en tantos países europeos—, es posible que nuestro presupuesto federal ni siquiera fuera hoy deficitario.

Otro ejemplo: si diéramos más oportunidades a los pobres, mejor educación y un sistema económico que garantizara el acceso a puestos de trabajo con salarios dignos, tal vez no gastaríamos tanto en prisiones; en algunos estados, este gasto es a veces superior al invertido en universidades. Los pobres tendrían más posibilidades de aprovechar oportunidades de empleo, y eso haría que nuestra economía fuera más productiva. Y, si tuviéramos unos sistemas de transporte público con los que las personas de pocos ingresos tuvieran más fácil y barato acudir a las zonas en las que está el empleo, habría más gente trabajando y pagando impuestos. Si, como en los países escandinavos, tuviéramos mejores guarderías y unas políticas más activas de mercado de trabajo que ayudaran a la gente a pasar de un empleo a otro, habría una

mayor participación de la población activa, y el crecimiento logrado derivaría en más ingresos por impuestos. Invertir en las personas es rentable.

Todo ello me lleva al aspecto más importante: podríamos establecer un sistema fiscal justo, recaudar más dinero, mejorar la igualdad e impulsar el crecimiento económico y al mismo tiempo reducir las distorsiones en nuestra economía y nuestra sociedad. (Esa fue la conclusión fundamental de mi ponencia de 2014 para el Roosevelt Institute, «Reforming Taxation to Promote Growth and Equity»). Por ejemplo, si graváramos las rentas del capital con los mismos impuestos que pagan las rentas del trabajo, podríamos recaudar alrededor de dos billones de dólares en diez años. Los fallos de nuestro sistema tributario no son meros «resquicios»; son auténticos agujeros, y si los cerráramos podríamos dejar de oír a los más ricos revelar con orgullo que los impuestos que pagan por sus ingresos conocidos responden a un tipo que es la mitad del tipo que pagan otros con rentas inferiores, y que guardan su dinero en paraísos fiscales como las Islas Caimán. Nadie puede decir que los habitantes de esas pequeñas islas sepan más de finanzas que los magos de Wall Street, pero es como si el dinero creciera más bajo el sol de las playas caribeñas.

Una de las pocas ventajas de que haya tanto dinero en lo alto de la escala de rentas y el 1 por ciento absorba casi la cuarta parte de todos los ingresos es que unos ligeros aumentos de impuestos en esa franja permiten recaudar un montón de dinero. Y, como tanta parte de ese dinero procede de la explotación (o, como prefieren decir los economistas, de la «captación de rentas», es decir, de quedarse con la porción más grande de la tarta nacional en vez de agrandar la tarta), no parece que subir los impuestos a los ricos tenga consecuencias negativas para el comportamiento económico.

Y luego está nuestro impuesto de sociedades. Si obligáramos a las empresas a pagar lo que se supone que deben pagar y elimináramos los vacíos legales, recaudaríamos cientos de miles de millones de dólares. Con un rediseño adecuado, podríamos aumentar el empleo y las inversiones en Estados Unidos. *En teoría*, las empresas de nuestro país tienen unos de los impuestos de sociedades más altos de los países avanzados; pero la realidad es otra: la proporción de los ingresos corporativos pagados en todo el mundo que representan nuestros impuestos de sociedades a nivel federal no es más que el 13 por ciento. Todo parece indicar que los impuestos verdaderamente pagados no suman (como porcentaje de los beneficios) más que la media de otros países avanzados. Apple, Google y General Electric se han convertido en modelos del talento estadounidense y fabrican productos que son la envidia del resto del mundo. Pero utilizan una parte excesiva de ese talento para descubrir formas de no pagar los impuestos que les corresponden. Sin embargo, tanto estas como otras empresas utilizan ideas e innovaciones logradas gracias al dinero del Gobierno, empezando por el propio

Internet, trabajan con los cerebros salidos de las primeras universidades del país, que reciben amplias subvenciones del Gobierno federal, e incluso apelan a él para recibir mejor trato de nuestros socios comerciales.

Las empresas afirman que no se dedicarían tanto a la despreciable evasión de impuestos si la fiscalidad fuera más baja. Pero existe una solución mucho mejor, que ya han descubierto algunos estados de nuestro país: hacer que las empresas paguen unos impuestos basados en la actividad económica que llevan a cabo en Estados Unidos, de acuerdo con una sencilla fórmula que refleje sus ventas, su producción y sus actividades investigadoras, y gravar a las empresas que inviertan en el país con impuestos más bajos que a las que no lo hacen. Así podríamos aumentar las inversiones y el empleo dentro de Estados Unidos, un sistema muy distinto al actual, que en la práctica empuja a las empresas estadounidenses a producir en el extranjero. (Aunque los impuestos de Estados Unidos no superan la media, existen algunos paraísos fiscales, como Irlanda, que están en una auténtica competencia a la baja para intentar conseguir que empresas de otros países se domicilien allí a efectos fiscales). Esta reforma acabaría con la estampida empresarial para cambiar de domicilio con el fin de no pagar impuestos. El domicilio que declaren importaría poco; solo importaría dónde operan.

Tener otras fuentes de ingresos sería beneficioso para nuestra economía y nuestra sociedad. Dos principios básicos de la política fiscal son que es mejor gravar con impuestos las cosas malas que las buenas y que es mejor gravar los factores de lo que los economistas llaman la «oferta inelástica», que significa que las cantidades producidas y vendidas no cambian cuando se gravan con impuestos. Por ejemplo, si cobráramos un impuesto por la contaminación en todas sus formas —incluidas las emisiones de carbono—, podríamos recaudar cientos de miles de millones de dólares cada año y tener un medio ambiente más limpio. Del mismo modo, unos impuestos bien diseñados sobre el sector financiero no solo recaudarían un dinero considerable sino que disuadirían a los bancos de hacer recaer los costes sobre otros, como cuando contaminaron la economía mundial con sus hipotecas tóxicas.

Los 700.000 millones de dólares del rescate bancario palidecen en comparación con lo que ha costado la irresponsabilidad de los banqueros a nuestra economía y nuestra sociedad: billones de dólares de PIB perdidos, millones de estadounidenses sin hogar y sin empleo. Sin embargo, en el sector financiero se han pedido pocas cuentas.

Si exigiéramos a los bancos que pagaran una mínima parte de los costes que han impuesto a los demás, tendríamos más dinero para remediar parte del daño que han causado con sus préstamos abusivos y discriminatorios, que quitaron dinero de la parte baja de la pirámide económica para llevarlo a la cima. Y, si graváramos mínimamente las actividades especuladoras de Wall Street mediante un impuesto de transacciones financieras, recaudaríamos unos ingresos muy necesarios, reduciríamos la especulación

(con lo que aumentaría la estabilidad económica) y fomentaríamos un uso más productivo de nuestros escasos recursos, empezando por el más valioso: el talento de los jóvenes estadounidenses.

Del mismo modo, si graváramos más las tierras, el petróleo y los minerales, y si obligáramos a los que extraen recursos de las tierras públicas a pagar el valor total de esos recursos, que, en justicia, pertenecen a *toda* la población, podríamos gastar esos ingresos en inversiones públicas —por ejemplo en educación, tecnología e infraestructuras— sin quedarnos con menos tierras, menos petróleo ni menos minerales (aunque se aumenten los impuestos, los recursos no se declaran en huelga ni van a abandonar el país). El resultado serían más inversiones a largo plazo en nuestra economía que pagarían unos dividendos futuros considerables en forma de más productividad y crecimiento; y, si el dinero se gastara bien, podríamos tener más prosperidad para todos. La duda no es si podemos permitirnos hacer más para remediar nuestras desigualdades; es si podemos permitirnos el lujo de *no* hacer más. No es un debate sobre eliminar las desigualdades. Es sobre moderarlas y restablecer el sueño americano.

LA DESIGUALDAD SE GLOBALIZA[8]

La reunión anual del Foro Económico Mundial en Davos ha perdido parte del glamur que tenía antes de la crisis. Al fin y al cabo, antes del colapso de 2008, los jefes de las finanzas y de la industria podían presumir de las virtudes de la globalización, la tecnología y la liberalización financiera, que en teoría eran el inicio de una nueva era de crecimiento sin fin. Los beneficios se repartirían entre todos si hacían «lo que debían».

Esos tiempos han pasado. No obstante, Davos sigue siendo un buen sitio para obtener una impresión de qué ánimo hay en el mundo.

Ni que decir tiene que los países en vías de desarrollo y emergentes ya no tienen la mirada puesta en los países avanzados como antes. Pero un directivo de una compañía minera en un país en vías de desarrollo hizo un comentario que captó el espíritu de cambio. Ante la sincera desesperación de un experto en desarrollo por el hecho de que los tratados injustos y las promesas de ayuda no satisfechas han despojado a los países avanzados de su autoridad moral, el ejecutivo respondió: «Occidente nunca tuvo ninguna autoridad moral». El colonialismo, la esclavitud, la división de África en multitud de países pequeños y la larga historia de explotación de los recursos pueden ser cuestiones de un pasado lejano para los autores de todos esos actos, pero no para quienes sufrieron sus consecuencias.

Si hay algo que preocupó a los dirigentes reunidos por encima de todo fueron las desigualdades económicas. El giro respecto al debate de hace solo un año parece drástico: nadie se atreve ya a mencionar la idea de la economía de goteo, y pocos están dispuestos a defender que hay una clara coherencia entre las contribuciones sociales y las recompensas privadas.

Aunque el descubrimiento de que Estados Unidos *no* es la tierra de oportunidades que siempre ha asegurado ser es tan desconcertante para los extranjeros como para los estadounidenses, la falta de igualdad de posibilidades a escala mundial es aún mayor. No se puede decir que el mundo es «plano» cuando un africano normal y corriente ve cómo invierten unos cuantos cientos de dólares en su capital humano y, al mismo tiempo, los estadounidenses ricos reciben de sus padres y la sociedad un regalo de más

de medio millón de dólares.

Un momento importante de la asamblea fue el discurso de Christine Lagarde, la directora del Fondo Monetario Internacional, que subrayó los cambios introducidos en su institución, por lo menos en las altas esferas: una profunda preocupación por los derechos de la mujer; un nuevo énfasis en la relación entre desigualdad e inestabilidad; y el reconocimiento de que la negociación colectiva y los salarios mínimos pueden contribuir de manera importante a reducir las desigualdades. ¡Ojalá los programas del FMI en Grecia y otros países reflejaran de verdad estos sentimientos!

Associated Press organizó una sesión aleccionadora sobre tecnología y desempleo: ¿pueden los países (sobre todo en el mundo desarrollado) crear nuevos puestos de trabajo —especialmente buenos puestos de trabajo— ante una tecnología moderna que ha sustituido a los trabajadores por robots y otras máquinas en cualquier tarea rutinaria?

En conjunto, el sector privado en Europa y Estados Unidos ha sido incapaz de crear un gran número de puestos de trabajo de calidad desde principios de este siglo. Incluso en China y otros países con sectores de manufacturación en pleno desarrollo, la mayor parte del aumento de la producción se debe a las mejoras en la productividad, a menudo relacionadas con los procesos automatizados que están destruyendo empleo. Los más afectados son los jóvenes, cuyas perspectivas se verán perjudicadas toda su vida por los extensos periodos de desempleo que están padeciendo hoy.

Aun así, la mayoría de los asistentes a Davos apartaron estos problemas para celebrar la supervivencia del euro. La nota dominante fue de satisfacción e incluso optimismo. La «opción Draghi» —la idea de que el Banco Central Europeo, con sus grandes reservas, podría hacer lo que fuera necesario para salvar el euro y a cada uno de los países en crisis— parecía haber funcionado, al menos durante un tiempo. La calma provisional daba cierto respaldo a quienes aseguraban que lo que hacía falta, por encima de todo, era restablecer la confianza. Esperaban que las promesas de Draghi fueran una manera *gratuita* de dar esa confianza porque nunca fuera necesario satisfacerlas.

Los críticos señalaron una y otra vez que no se habían resuelto las contradicciones fundamentales y que, para que el euro sobreviviera a largo plazo, sería necesaria una unión fiscal y bancaria, que exigiría más unificación política de la que los europeos, en su mayoría, están dispuestos a aceptar. Muchas de las cosas que se dijeron en las reuniones y en los pasillos revelaron una grave falta de solidaridad. Un alto funcionario de un país del norte de Europa no hizo ni ademán de dejar el tenedor durante una cena cuando otro comensal le dijo, con toda seriedad, que hay muchos españoles que buscan comida en los cubos de basura. «Deberían haber hecho las reformas antes», respondió, y siguió comiéndose su filete.

Las previsiones de crecimiento del FMI publicadas en Davos durante la reunión ponen de relieve hasta qué punto se ha dividido el mundo: se espera que el crecimiento del PIB en los países industrializados avanzados sea del 1,4 por ciento este año, mientras que los países en vías de desarrollo siguen creciendo a un sólido 5,5 por ciento anual.

Los líderes occidentales hablaron de dar nueva importancia al crecimiento y el empleo, pero no propusieron políticas concretas en las que apoyar tales aspiraciones. En Europa siguieron haciendo hincapié en las medidas de austeridad, se mostraron satisfechos de los avances conseguidos hasta ahora y reafirmaron su empeño de mantener un rumbo que ha sumido al continente en la recesión y al Reino Unido en una crisis con dos recaídas.

La nota más optimista llegó tal vez de los mercados emergentes: aunque el riesgo de la globalización era que entrañaba una nueva interdependencia, por lo que las políticas fallidas en Estados Unidos y Europa podían hacer daño a las economías de los países en vías de desarrollo, los países emergentes que más han prosperado han sabido manejar la globalización para mantener el crecimiento pese a las caídas de Occidente.

Con la política estadounidense paralizada por las rabieta infantiles de los republicanos y con Europa obsesionada por asegurar la supervivencia del desafortunado proyecto del euro, la falta de liderazgo global fue un gran motivo de queja en Davos. En los últimos veinticinco años hemos pasado de un mundo dominado por dos superpotencias a otro dominado por una sola y de ahí a un mundo multipolar y sin líderes. Hablamos del G-7, el G-8, el G-20, pero es más apropiado hablar del G-0. Y vamos a tener que aprender a vivir y salir adelante en este nuevo mundo.

LA DESIGUALDAD ES UNA OPCIÓN[9]

Es bien sabido a estas alturas que la desigualdad de rentas y riqueza en la mayoría de los países avanzados, sobre todo en Estados Unidos, ha aumentado de forma increíble en los últimos decenios y, por desgracia, se ha agravado aún más desde la Gran Recesión. Pero ¿qué sucede en el resto del mundo? ¿Se está cerrando la brecha entre unos países y otros, en la medida en que algunas potencias emergentes como China y la India han sacado a cientos de millones de personas de la pobreza? Y en los países de rentas bajas y medias, ¿las desigualdades están empeorando o mejorando? ¿Vamos hacia un mundo más justo o más injusto?

Son preguntas complejas, y las investigaciones recientes de un economista del Banco Mundial llamado Branko Milanovic y otros expertos apuntan varias respuestas.

La Revolución Industrial, que comenzó en el siglo XVIII, produjo una riqueza inmensa en Europa y Norteamérica. Desde luego, las desigualdades en estos países eran espantosas —piensen en las plantas textiles de Liverpool y Manchester, en Inglaterra, durante la década de 1820, o los sórdidos edificios de apartamentos en el Lower East Side de Manhattan y el South Side de Chicago hacia 1890—, pero la brecha mundial entre los ricos y todos los demás fue ensanchándose cada vez más hasta la Segunda Guerra Mundial. Todavía hoy, la desigualdad entre países es mucho mayor que la desigualdad dentro de los países.

Sin embargo, en la época de la caída del comunismo, a finales de la década de 1980, la globalización económica se aceleró y las diferencias entre unos países y otros empezaron a disminuir. En el periodo entre 1988 y 2008, «tal vez se produjo el primer descenso de las desigualdades globales entre los ciudadanos del mundo desde la Revolución Industrial», explicaba en un ensayo publicado en noviembre Branko Milanovic, nacido en la antigua Yugoslavia y autor de *Los que tienen y los que no tienen. Una breve y singular historia de la desigualdad global*. Es cierto que la brecha entre ciertas regiones se ha estrechado de forma considerable —en particular, entre Asia y las economías avanzadas de Occidente—, pero sigue habiendo otras enormes. Las rentas medias mundiales, por país, se han aproximado en los últimos decenios, sobre todo gracias al crecimiento de China y la India. Pero la igualdad entre

los seres humanos, entre las personas, ha mejorado muy poco (el coeficiente de Gini, un criterio para medir las desigualdades, mejoró solo 1,4 puntos entre 2002 y 2008).

Es decir, aunque hay países de Asia, Oriente Próximo y Latinoamérica que, en conjunto, quizá estén poniéndose a la altura de Occidente, los pobres siguen quedándose atrás en todas partes, incluso en lugares como China, donde les ha beneficiado hasta cierto punto la mejora del nivel de vida.

De acuerdo con Milanovic, entre 1988 y 2008, los miembros del 1 por ciento más rico del mundo incrementaron sus rentas en un 60 por ciento, mientras que los que componen el 5 por ciento más pobre no mejoraron nada. Y a pesar de que las rentas medias han aumentado enormemente en las últimas décadas, todavía existen grandes desequilibrios: el 8 por ciento de la humanidad obtiene el 50 por ciento de las rentas mundiales; el 1 por ciento más rico obtiene el 15 por ciento. Los mayores incrementos de rentas se han producido entre la élite mundial —los directivos financieros y empresariales de los países ricos— y las vastas «clases medias emergentes» de China, la India, Indonesia y Brasil. ¿Quién ha perdido más? Los africanos, algunos latinoamericanos y los habitantes de la Europa del Este poscomunista y la antigua Unión Soviética, descubrió Milanovic.

Estados Unidos es un ejemplo especialmente desalentador. Y dado que suele «dirigir al mundo» en tantos aspectos, la posibilidad de que otros países sigan su ejemplo no presagia nada bueno para el futuro.

Por un lado, el aumento de las desigualdades de rentas y riqueza en Estados Unidos forma parte de una tendencia que se observa en todo el mundo occidental. Un estudio realizado en 2011 por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos llegó a la conclusión de que la desigualdad de rentas empezó a aumentar a finales de los años setenta y principios de los ochenta en Estados Unidos y Gran Bretaña (y también en Israel). Esta tendencia se extendió a finales de los ochenta. En el último decenio, la desigualdad de rentas ha crecido incluso en países tradicionalmente igualitarios como Alemania, Suecia y Dinamarca. Con unas cuantas excepciones —Francia, Japón, España—, el 10 por ciento de los que más ganan en la mayoría de las economías avanzadas progresó a toda velocidad mientras que el 10 por ciento más pobre se quedaba atrás.

Pero la tendencia no era universal ni inevitable. En esos mismos años, países como Chile, México, Grecia, Turquía y Hungría consiguieron reducir la desigualdad de rentas (en algunos casos, inmensa), lo cual indica que la desigualdad es el resultado de la acción de fuerzas políticas, no solo macroeconómicas. No es verdad que la desigualdad sea una consecuencia inevitable de la globalización, de la libre circulación de trabajadores, capital, bienes y servicios y de los cambios tecnológicos, que dan preferencia a empleados más formados y cualificados.

Entre las economías avanzadas, Estados Unidos tiene una de las mayores desigualdades de rentas y oportunidades, con devastadoras repercusiones macroeconómicas. El PIB estadounidense se ha multiplicado por más de cuatro en los últimos cuarenta años y casi por dos en los últimos veinticinco, pero, como ya sabemos, los beneficios han ido a parar a lo alto de la escala social y sobre todo, cada vez más, a lo más alto de lo alto.

El año pasado, el 1 por ciento más rico de los estadounidenses se embolsó el 22 por ciento de los ingresos del país; el 0,1 por ciento más rico, el 11 por ciento. El 95 por ciento de todos los ingresos desde 2009 ha ido a parar al 1 por ciento. Las cifras del censo hechas públicas recientemente muestran que la renta media en Estados Unidos es la misma desde hace casi veinticinco años. El varón estadounidense medio gana menos de lo que ganaba hace 45 años (después del ajuste por inflación); los varones que tienen el bachillerato pero no un título universitario superior ganan casi un 40 por ciento menos que hace cuarenta años.

Las desigualdades empezaron a aumentar en Estados Unidos hace treinta años, al mismo tiempo que las rebajas de impuestos a los ricos y la relajación de las reglas del sector financiero. No es una coincidencia. La situación ha empeorado a medida que han disminuido las inversiones en infraestructuras, educación, sanidad y las redes de protección social. La desigualdad, cuando crece, se refuerza a sí misma mediante la corrosión de nuestro sistema político y nuestro sistema democrático de gobierno.

Europa parece muy dispuesta a seguir el mal ejemplo de Estados Unidos. Las medidas de austeridad, desde el Reino Unido hasta Alemania, están provocando el aumento del desempleo, la caída de los salarios y unas desigualdades cada vez mayores. Autoridades como Angela Merkel, la recién reelegida canciller alemana, y Mario Draghi, presidente del Banco Central Europeo, alegan que los problemas de Europa son consecuencia de un gasto en bienestar excesivo. Pero esa línea de pensamiento ha llevado a Europa a la recesión (e incluso a la depresión). El hecho de que quizá la situación haya tocado fondo —que quizá la recesión se haya terminado «oficialmente»— es magro consuelo para los 27 millones de personas en paro en la UE. A ambos lados del Atlántico, los fanáticos de la austeridad dicen que hay que seguir adelante, que son unas píldoras amargas necesarias para alcanzar la prosperidad. Pero ¿la prosperidad para quién?

El exceso de financiarización —que ayuda a explicar el dudoso honor de Gran Bretaña por ser el segundo país con más desigualdades entre las economías más avanzadas del mundo, después de Estados Unidos— ayuda a explicar asimismo por qué se ha agrandado tanto la brecha. En muchos países, el mal gobierno corporativo y el deterioro de la cohesión social han producido diferencias cada vez mayores entre el sueldo de los altos directivos y el de los empleados normales; todavía no se acercan al

nivel de la proporción en las grandes empresas estadounidenses, 500 a 1 (según cálculos de la Organización Internacional del Trabajo), pero son mayores que antes de la recesión (Japón, que ha puesto un límite a la remuneración de los ejecutivos, es una notable excepción). Las innovaciones estadounidenses en la captación de rentas —enriquecerse no a base de aumentar el tamaño de la tarta económica sino manipulando el sistema para quedarse con una porción más grande— se han extendido a todo el mundo.

La globalización asimétrica también se ha cobrado un precio en todo el mundo. La movilidad del capital exige que los trabajadores hagan concesiones salariales y los Gobiernos, concesiones fiscales. El resultado es una competición a la baja. Los salarios y las condiciones de trabajo están en peligro. Empresas innovadoras como Apple, que basa su éxito en enormes avances en ciencia y tecnología —muchos de ellos financiados con dinero público—, han mostrado un talento increíble para eludir el pago de impuestos. Están dispuestos a recibir, pero no a dar.

La desigualdad y la pobreza infantiles son un escándalo moral especialmente grave. Refutan las insinuaciones de la derecha de que la pobreza es consecuencia de la vagancia y las malas decisiones, porque los niños no pueden escoger a sus padres. En Estados Unidos, casi uno de cada cuatro niños vive en la pobreza; en España y Grecia, uno de cada seis; en Australia, Gran Bretaña y Canadá, más de uno de cada diez. Y no son cosas inevitables. Algunos países han decidido crear economías más equitativas: Corea del Sur, donde hace medio siglo solo una de cada diez personas completaba sus estudios en la universidad, tiene hoy una de las mayores cifras de titulados universitarios del mundo.

Estos factores me hacen pensar que entramos en un mundo dividido no solo entre ricos y pobres, sino también entre los países que no hacen nada para remediarlo y los que sí. Algunos conseguirán construir una prosperidad colectiva, el único tipo de prosperidad, en mi opinión, que es verdaderamente sostenible. Otros dejarán que las desigualdades crezcan sin control. En estas sociedades divididas, los ricos se atrincherarán en urbanizaciones cerradas, separados casi por completo de los pobres, cuyas vidas les resultarán casi imposibles de imaginar, y viceversa. He visitado sociedades que parecen haber escogido este camino. No son sitios en los que nos gustaría vivir en general a nosotros, ni en los enclaves protegidos ni en los desesperados barrios de chabolas.

LA DEMOCRACIA EN EL SIGLO XXI[10]

La acogida que ha tenido en Estados Unidos y en otras economías avanzadas el reciente libro de Thomas Piketty *El capital en el siglo XXI* da fe de la creciente preocupación por el aumento de las desigualdades. Su obra otorga más peso a las ya abundantes pruebas de cómo se han disparado las rentas y la riqueza en lo alto de la escala social.

El libro de Piketty, además, ofrece una perspectiva diferente sobre los treinta años aproximadamente que siguieron a la Gran Depresión y la Segunda Guerra Mundial: considera ese periodo una anomalía histórica, debida tal vez a la extraordinaria cohesión social que un cataclismo es capaz de fomentar. En aquella era de rápido crecimiento, la prosperidad estaba muy extendida y todos los grupos sociales progresaron, pero los que más ganaron fueron, proporcionalmente, los de la franja inferior.

Piketty también arroja nueva luz sobre las «reformas» que Ronald Reagan y Margaret Thatcher vendieron en los años ochenta como elementos que iban a estimular el crecimiento y beneficiar a todo el mundo. Tras sus reformas llegaron un crecimiento más lento y una mayor inestabilidad mundial, y el escaso crecimiento que hubo benefició sobre todo a los más ricos.

Pero el libro de Piketty plantea unas cuestiones fundamentales sobre la teoría económica y el futuro del capitalismo. Muestra con pruebas documentales que hubo grandes incrementos de la proporción entre riqueza y producción. En la teoría clásica, esos incrementos irían asociados a un descenso de los rendimientos del capital y un aumento de los salarios. Sin embargo, hoy no parece que los rendimientos del capital hayan disminuido, mientras que los salarios, sí. (En Estados Unidos, por ejemplo, los salarios medios se encuentran estancados desde hace cuatro décadas).

La explicación más obvia es que el aumento del patrimonio declarado no se corresponde con un aumento del capital productivo, y los datos parecen confirmar esta interpretación. Gran parte del aumento de la riqueza procede del incremento en el valor de las propiedades inmobiliarias. Antes de la crisis financiera de 2008 era evidente que había una burbuja inmobiliaria en muchos países; todavía ahora, es posible que no

se haya «corregido» del todo. El aumento del valor también puede deberse a la competencia entre los ricos por tener bienes que exhiban su «posición»: una casa en la playa o un apartamento en la Quinta Avenida de Nueva York.

A veces, un incremento de la riqueza financiera computada corresponde a poco más que un traspaso del patrimonio «no declarado» al patrimonio declarado, y esos traspasos pueden reflejar, en realidad, un deterioro del comportamiento económico total. Si aumenta el poder monopolístico o las empresas (como los bancos) desarrollan mejores métodos para aprovecharse de los consumidores normales, el resultado aparecerá en forma de unos beneficios más altos y, al capitalizarlo, como un incremento del patrimonio financiero.

Cuando ocurre eso, por supuesto, el bienestar social y la eficiencia económica disminuyen, aunque la riqueza oficial aumente. Sencillamente, no tenemos en cuenta la disminución correspondiente del valor del capital humano, que es la riqueza de los trabajadores.

Además, si los bancos consiguen utilizar su influencia política para socializar las pérdidas y conservar cada vez más ganancias obtenidas por medios dudosos, la riqueza *declarada* del sector financiero crece. No medimos la correspondiente disminución de la riqueza de los contribuyentes. Del mismo modo, si las empresas convencen al Gobierno de que pague un precio excesivo por sus productos (como han logrado hacer las farmacéuticas), o se les da acceso a los recursos públicos a precios inferiores a los del mercado (como han conseguido las compañías mineras), el patrimonio financiero declarado aumenta, aunque la riqueza de los ciudadanos corrientes no lo haga.

Lo que hemos visto —el estancamiento de los salarios y el aumento de las desigualdades mientras se incrementaba la riqueza— no corresponde al funcionamiento de una economía normal de mercado, sino a lo que yo llamo «capitalismo de imitación». El problema no está tal vez en cómo funcionan o *deberían* funcionar los mercados, sino en nuestro sistema político, que no ha sido capaz de garantizar unos mercados competitivos y ha elaborado normas que sostienen unos mercados distorsionados, en los que las empresas y los ricos pueden explotar (y por desgracia explotan) a todos los demás.

Los mercados, desde luego, no existen en el vacío. *Debe* haber unas reglas del juego, que se establecen mediante procesos políticos. Las grandes desigualdades económicas en países como Estados Unidos y, cada vez más, los que han seguido su modelo económico, conducen a la desigualdad política. En un sistema así, las oportunidades de progreso económico también se vuelven desiguales, y refuerzan los obstáculos a la movilidad social.

Por consiguiente, la predicción que hace Thomas Piketty de unos niveles aún mayores de desigualdad en el futuro no reflejan unas leyes inexorables de la economía.

Unos simples cambios —más impuestos sobre la plusvalía y las transmisiones, más gasto para asegurar el acceso a la educación, una imposición más estricta de las leyes antimonopolio, reformas en el gobierno corporativo que limiten la remuneración de los directivos y regulaciones financieras que restrinjan la capacidad de los bancos de explotar al resto de la sociedad— reducirían las desigualdades y aumentarían notablemente la igualdad de oportunidades.

Si aplicamos las reglas del juego apropiadas, quizá podamos hasta restablecer el crecimiento económico rápido y *colectivo* que caracterizó a las sociedades burguesas a mediados del siglo XX. La principal pregunta que debemos hacernos hoy no es sobre el capital en el siglo XXI, sino sobre la democracia en el siglo XXI.

CAPITALISMO DE PACOTILLA[11]

Los estadounidenses están empezando a comprender por fin el grado de desigualdad de rentas y riqueza que caracteriza a nuestra sociedad. En los últimos tiempos, han tenido una ayuda inesperada para entenderlo: el economista francés Thomas Piketty, cuya obra *El capital en el siglo XXI* ha sido el sorprendente éxito de ventas del año. Piketty ha reunido todas las pruebas disponibles sobre el aumento de las desigualdades económicas y la riqueza heredada en los últimos cuarenta años, que está creando una nueva plutocracia. Pero aunque Piketty tiene razón sobre la gravedad del problema, no la tiene del todo sobre su causa ni sobre cómo arreglarlo. Si los estadounidenses sacan conclusiones erróneas de su trabajo, quizá no podamos hacer los cambios necesarios para abordar la cuestión de la desigualdad.

Dicho sin rodeos, Piketty dice que la desigualdad es la consecuencia natural del capitalismo. En su opinión, el largo periodo de prosperidad colectiva que caracterizó la parte central del siglo XX fue una anomalía histórica, y las diferencias de finales del XIX y de nuestra época son lo normal. Pero la mejor forma de calificar lo que se practica hoy en Estados Unidos es llamarlo «capitalismo de imitación», concebido para crear desigualdades. Esta realidad quedó muy clara durante la crisis financiera, cuando socializamos las pérdidas pero dejamos que los bancos privatizaran los beneficios, fuimos generosos con los abusadores pero hicimos poco para ayudar a las víctimas que estaban perdiendo sus hogares y sus puestos de trabajo.

No existe ningún sistema «puramente» capitalista, desde luego. Siempre hemos tenido una economía mixta, con inversiones del Gobierno en educación, tecnología e infraestructuras. Los sectores más innovadores y triunfadores de la economía estadounidense (tecnología y biotecnología) se sostienen sobre unas bases creadas por la investigación pública. Una economía que funcione bien necesita el equilibrio entre los sectores público y privado, con inversiones públicas esenciales y un sistema de protección social debidamente financiado. Para todo ello son necesarios los impuestos.

Un sistema tributario bien pensado no se limita a recaudar dinero, sino que puede ayudar a mejorar la eficiencia económica y reducir las desigualdades. Nuestro sistema actual hace todo lo contrario. La propuesta de Piketty para remediar las desigualdades

mediante los impuestos —con un impuesto mundial sobre el patrimonio— es una propuesta políticamente imposible, por muchos méritos que tenga. Pero hay medidas que Estados Unidos —que presenta las peores desigualdades entre los países avanzados— puede adoptar por su cuenta. Con una reforma sensata de nuestro código tributario, podemos al mismo tiempo recaudar dinero, mejorar el comportamiento de nuestra economía y abordar algunos de nuestros mayores problemas sociales, no solo las desigualdades sino también el desempleo y la catástrofe medioambiental que se nos viene encima.

La primera preocupación de la lista al valorar cualquier propuesta fiscal debería ser su repercusión en el reparto de rentas. Pero debemos regirnos por tres principios generales. En primer lugar, es mejor gravar con impuestos las cosas malas que las buenas, la contaminación y la especulación, por ejemplo, que el trabajo y el ahorro. Segundo, es mejor gravar cosas como la tierra, el petróleo y otros recursos naturales, que no desaparecen cuando tienen que pagar impuestos (son factores en oferta inelástica, dicen los economistas). Y estos dos principios reflejan un tercero más general: los incentivos son importantes. Los impuestos deben estimular actividades que benefician a todos y disuadir de otras que le salen muy caras a nuestra sociedad. Existen muchas reformas que nos ayudarían a tener más igualdad respetando estos principios.

Para empezar, el impuesto de sociedades debe animar a las empresas a invertir y crear empleo en Estados Unidos, para lo cual debe gravar menos a las que lo hagan que a las que no. Si los impuestos exigidos a las compañías multinacionales se calcularan en función de sus ingresos mundiales, sería posible sortear el resquicio legal que podríamos llamar Apple-Google. La globalización ha dado a estas empresas nuevas oportunidades de evadir impuestos cuando afirman que sus inmensos beneficios no se deben al talento de sus investigadores estadounidenses ni a la demanda aparentemente infinita de los consumidores nacionales, sino a unos cuantos empleados repartidos por jurisdicciones con baja imposición, como Irlanda. Si se gravara a todas las empresas en función de su producción y sus ventas en el país, podríamos recaudar dinero suficiente para crear empleo y estimular el crecimiento.

Además debería haber una serie de impuestos especiales para el sector financiero. Dado el papel que el sector desempeñó en la crisis, es natural que paguen parte de los costes. Unos impuestos debidamente diseñados incrementarían la eficiencia del sector y serían un incentivo para hacer mejor lo que *se supone* que debe hacer.

Si bien Piketty dice que el capitalismo de mercado crea unos niveles de desigualdad escandalosos de forma natural, yo creo que nuestro problema es distinto: nuestros mercados no actúan de forma competitiva. En los cursos más elementales de economía

aprendemos que los mercados competitivos, que promueven la eficiencia y la innovación, reducen los beneficios. La riqueza acaba en manos de unos cuantos multimillonarios porque no tenemos una economía verdaderamente competitiva. Los «emprendedores» de más éxito han descubierto cómo crear obstáculos a la competencia, que les permiten obtener unos beneficios inmensos. No es extraño que la persona más rica del mundo, Bill Gates, haya adquirido su fortuna gracias a una empresa que se ha visto envuelta en prácticas anticompetitivas en Europa, América y Asia. Ni que el segundo más rico, Carlos Slim, construyera su fortuna aprovechando un proceso de privatización muy mal concebido, creando un monopolio *de facto* en el sector de las telecomunicaciones en México y cobrando unos precios muy superiores a los que habría en un mercado competitivo.

Puesto que no hemos logrado que nuestros mercados sean verdaderamente competitivos, deberíamos gravar los beneficios de esos monopolios, que son una variante de lo que los economistas denominan rentas. Así como el cobro de impuestos sobre las tierras no hace que haya menos tierras, tampoco lo haría un impuesto sobre las rentas obtenidas. Otras fuentes posibles son los ingresos que reciben los dueños de los recursos naturales. En muchos casos, las empresas de petróleo, gas y minerales no son las auténticas dueñas de esos recursos; se limitan a extraerlos de tierras de propiedad pública y no pagan más que una parte de su valor real. La mejor solución para esta injusticia sería una subasta limpia y eficiente, que garantice que la población obtiene todos los rendimientos de esos bienes. En los casos en que las empresas ya han conseguido apoderarse de los recursos y no han pagado más que una mínima parte de su valor, necesitamos recobrar ese dinero gravando los beneficios resultantes con arreglo a un tipo más alto.

Si pasamos del impuesto de sociedades a la tributación individual, debemos implantar un impuesto sobre la renta equitativo para que quienes viven de su trabajo no se vean obligados a pagar una parte mayor de sus ingresos en impuestos que los que disfrutan de los frutos de una riqueza heredada o administran fondos de capital privado. Aunque los estadounidenses, en su mayoría, aceptan el principio de que los ricos deben pagar una proporción mayor de sus ingresos en impuestos, en la práctica nuestro sistema no respeta este principio. Los más ricos de todos pagan un porcentaje menor de sus ingresos declarados que los que son simplemente ricos, y sus ingresos declarados suelen ser solo una parte de su patrimonio real.

Muchas de las propuestas habituales para reformar el código tributario se centran en eliminar las cláusulas diseñadas para ayudar a la clase media, en especial las deducciones por los intereses de las hipotecas y la exención por los seguros de salud a cargo del empleador. Esas disposiciones reducen la base impositiva y hacen que la economía sea menos eficiente, de modo que tiene cierto sentido eliminarlas, si se hace

con cuidado. En la práctica, la deducción por el interés de la hipoteca ayuda más a los propietarios de viviendas acomodados que a la clase media; de hecho, según algunos cálculos, el Gobierno ofrece más ayuda de vivienda a los ricos a través del sistema fiscal que a los pobres mediante las viviendas de protección. La deducción estimula un gasto en vivienda y un endeudamiento excesivos (lógico, si se tiene en cuenta la influencia política de los bancos). Pero nuestro sector inmobiliario está aún en dificultades tras el estallido de la burbuja, cuando millones de estadounidenses perdieron una parte importante de su patrimonio. Eliminar todos los subsidios en estos momentos empeoraría aún más las cosas. La desaparición de la deducción debería ser gradual, y tendríamos que emplear parte de los ahorros para promover la equidad en la política de vivienda; por ejemplo, mediante la provisión de una ayuda prolongada a los que compran una casa por primera vez.

Con el asedio que sufre la clase media —las rentas, calculadas tras el ajuste correspondiente a la inflación, apenas han variado desde hace decenios—, no deberíamos considerar que las reformas de las deducciones son formas de recaudar dinero. Por el contrario, deberían devolverse los ahorros así obtenidos en forma de una reducción de las tasas marginales de impuesto sobre la renta que afectan a la franja media de la población. Algunos dirán que no hay manera de reducir de forma significativa el déficit si solo se suben los impuestos a los ricos: no tienen *tanto* dinero. Eso era verdad en otro tiempo, pero ya no. Una ventaja del aumento de las desigualdades es que podemos reunir enormes cantidades de dinero aumentando las cargas fiscales solo en el extremo superior de la escala.

Gravar las emisiones de carbono es otra forma de poder recaudar cantidades importantes de dinero al tiempo que mejoramos el comportamiento general de nuestra economía. El principio más básico en economía es que las empresas deben pagar los costes en los que incurren durante sus procesos de producción. Eso es lo que permite que el sistema de precios guíe a la economía hacia la eficiencia. Cuando la producción está subvencionada, surgen distorsiones del mercado. El medio ambiente es uno de nuestros recursos más escasos, y los que causan daños en él con la contaminación nos imponen costes muy serios. Obligar a las empresas que producen muchas emisiones de carbono a pagar esos costes hará que la economía sea más eficiente y al mismo tiempo recaudará dinero.

Juntas, estas propuestas nos permitirían avanzar de verdad hacia la reducción de la desigualdad y la vuelta a una economía más similar a la de la posguerra. Esa es la época en la que Estados Unidos estaba convirtiéndose en la sociedad de clase media que siempre había afirmado ser, con décadas de crecimiento rápido y prosperidad muy repartida, cuando las rentas de los que estaban en la parte inferior de la escala crecían más deprisa que las de los de arriba. También es la época que Thomas Piketty

considera una anomalía en la historia del capitalismo. Pero para regresar a aquella época no es necesario eliminar el capitalismo; es necesario eliminar las distorsiones de mercado del capitalismo de pacotilla que se practica hoy en este país. Más que una cuestión de economía, es una cuestión de política. No tenemos que escoger entre capitalismo y justicia. Tenemos que escoger los dos.

SEGUNDA PARTE

REFLEXIONES PERSONALES

Los dos artículos que componen esta breve parte repasan mi juventud desde la perspectiva actual. El primero lo escribí con ocasión del 50.º aniversario de la Marcha a Washington por el Trabajo y la Libertad, el 28 de agosto de 1963. Fue allí, en el Washington Mall, donde el reverendo Martin Luther King pronunció su memorable discurso de «Tengo un sueño». Yo tuve la fortuna de estar presente. Por supuesto, no fue mera casualidad: como tantos de mis condiscípulos, intervenía activamente en la lucha por la igualdad racial. La discriminación era una cicatriz en nuestro cuerpo político. De niño, había visto a mi alrededor cómo destruía vidas. Estaba en contra de todo lo que me habían enseñado que representaba Estados Unidos. Sin embargo, el país vivía con ese veneno desde antes de su fundación.

Más adelante preguntaría (junto a otros economistas) si la discriminación podía persistir en una economía de mercado. Era fácil demostrar que la respuesta era sí; cómo no iba a poder, viendo que era una característica constante de las economías de mercado en todo el mundo. Pese a ello, algunos especialistas habían tratado de alegar lo contrario. En «La influencia de Martin Luther King en mis ideas económicas» hago una breve alusión a esos trabajos, una muestra (como los ensayos de macroeconomía que decían que no podía haber crisis) de lo mucho que pueden llegar a alejarse de la realidad ciertos modelos económicos(1).

Por el contrario, «El mito de la Edad de Oro de Estados Unidos» lo escribí después de leer la obra de Thomas Piketty *El capital en el siglo XXI* y reflexionar sobre mi juventud. Piketty describía aquella época como la era dorada del capitalismo, el periodo en el que este no había estado caracterizado por unas desigualdades extremas. Mis recuerdos eran distintos: de joven, en la América sucia e industrial, con enormes niveles de discriminación, desigualdad, conflictos laborales, desempleo esporádico, no me parecía que fuera ninguna edad dorada. El presidente Kennedy había dicho que «una marea que sube eleva todos los barcos»; puede que la frase contuviera algo de verdad cuando la pronunció en los años sesenta(2), pero desde luego no era así medio siglo después.

Lo que me inquietó más de la reacción del Gobierno de Obama ante la crisis económica fue que también parecía adherirse al principio de la economía de goteo: si

damos suficiente dinero a los bancos, la economía se recuperará. Yo había defendido la necesidad de activar más bien la economía de filtración, de abajo a arriba: si dábamos dinero a los propietarios de viviendas, de los cuales millones estaban perdiendo sus casas, eso sí ayudaría a la economía. Ayudaría a los propios bancos, por las consecuencias positivas para el mercado inmobiliario, la disminución de los impagos de las hipotecas y el reforzamiento de la economía en general.

«El mito de la Edad de Oro de Estados Unidos» lo escribí también poco después de la publicación del libro escrito por el exsecretario del Tesoro Timothy Geitner, *Stress Test*, en el que intentaba defender, con mérito pero en mi opinión sin lograrlo, sus políticas y las del Gobierno durante la crisis. Según él, les preocupó que ayudar a los propietarios de viviendas en dificultades fuera injusto para los que habían administrado bien su dinero y no necesitaban ayuda. Podía hacer que los dueños de viviendas, en el futuro, no sintieran la necesidad de ser prudentes: el «problema del riesgo moral», tan conocido por los economistas.

Nunca entendí cómo él y tantos otros en la banca pudieron adoptar ese doble rasero. De acuerdo con esa lógica, rescatar a los bancos malos no solo era injusto para los demás bancos, sino también para los millones de estadounidenses que estaban sufriendo por los errores de aquellos. Era ayudar al culpable y abandonar a las víctimas a su suerte. Si alguna vez habían sido necesarias pruebas de la relevancia del riesgo moral, los banqueros las habían dado: el rescate de las cajas de ahorros y los rescates en México, Corea, Tailandia e Indonesia, que en realidad fueron, todos ellos, rescates de instituciones financieras occidentales. Aun así, ahí estábamos de nuevo rescatándolos. En cambio, los propietarios de viviendas, en general, se habían visto engañados por los empleados del sector financiero que les habían aconsejado que firmaran hipotecas inmensas, por encima de su capacidad de pago. Habían aprendido la lección y no parecía que fueran a repetirlo. Además, entre las propuestas para resolver el enorme número de ejecuciones hipotecarias, estaban algunas que preveían la reestructuración de la deuda, pero que exigían a los propietarios renunciar a gran parte del valor de sus casas. Nada que ver con el *todo gratis* que el Gobierno había proporcionado a los bancos.

LA INFLUENCIA DE MARTIN LUTHER KING EN MIS IDEAS ECONÓMICAS[12]

Tuve la buena suerte de formar parte de la multitud que escuchó en Washington al reverendo Martin Luther King pronunciar su emocionante discurso de «Tengo un sueño» el 28 de agosto de 1963. Yo tenía veinte años y acababa de terminar la carrera. Un par de semanas después iba a comenzar mis estudios de posgrado sobre economía en el Massachusetts Institute of Technology.

La noche anterior a la Marcha a Washington por el Trabajo y la Libertad había dormido en casa de un compañero de universidad cuyo padre, Arthur J. Goldberg, era magistrado asociado del Tribunal Supremo y tenía el empeño de lograr la justicia económica. ¿Quién iba a imaginar que cincuenta años después esa misma institución, que en otro tiempo parecía decidida a engendrar un país más justo e integrador, se convertiría en el instrumento para preservar las desigualdades?, ¿que permitiría un gasto casi ilimitado de las empresas para influir en las campañas políticas, actuaría como si hubiera dejado de existir la discriminación en el voto y restringiría los derechos de los trabajadores y otros demandantes a querellarse contra sus jefes y sus empresas por mala conducta?

Oír hablar al doctor King me provocó muchas emociones. A pesar de ser joven y llevar una vida protegida, formaba parte de una generación que veía las desigualdades heredadas del pasado, y estaba decidido a corregir esos males. Había nacido durante la Segunda Guerra Mundial y había llegado a la mayoría de edad al tiempo que la sociedad estadounidense se inundaba de unos cambios discretos pero inconfundibles.

En Amherst College, como presidente del consejo estudiantil, había ido con un grupo de alumnos al sur del país para ayudar en la campaña por la integración racial. No podíamos comprender la violencia de quienes querían conservar el viejo sistema segregacionista. Cuando visitamos una universidad solo para negros, nos provocó una profunda impresión la diferencia de oportunidades educativas que tenían allí los estudiantes en comparación con las que nosotros habíamos recibido en nuestro centro privilegiado y enclaustrado. No tenían las mismas condiciones, y la situación era completamente injusta. Era una realidad que tergiversaba la idea del sueño americano

con la que habíamos crecido y en la que creíamos.

Porque confiaba en que se pudiera hacer algo para resolver este problema y otros que había visto con gran claridad cuando era niño en Gary, Indiana —la pobreza, el desempleo esporádico y persistente, la interminable discriminación contra los afroamericanos—, fue por lo que decidí ser economista y apartarme de mi intención original, que era dedicarme a la física teórica. Pronto descubrí que me había unido a una extraña tribu. Aunque había algunos especialistas (entre ellos, varios de mis profesores) a los que les preocupaban mucho los problemas que me habían llevado a aquellos estudios, a la mayoría no le interesaban las desigualdades; la escuela dominante tenía como ídolo a (un mal comprendido) Adam Smith, el milagro de la eficiencia de la economía de mercado. Yo pensaba que, si aquello era lo mejor posible, tenía que construir otra realidad distinta para vivir en ella.

En el peculiar mundo de la economía, el desempleo (cuando existía) era culpa de los trabajadores. Un economista de la Escuela de Chicago, el premio Nobel Robert E. Lucas Jr., escribiría más adelante: «De las tendencias dañinas para una economía saneada, la más seductora y, en mi opinión, la más peligrosa, es la obsesión por la distribución». Otro premio Nobel de la Escuela de Chicago, Gary S. Becker, trató de demostrar que, en los mercados de trabajo verdaderamente competitivos, no podía existir la discriminación. Aunque varios escribimos numerosos ensayos en los que explicábamos que su razonamiento era un sofisma, sus argumentos tuvieron buena acogida.

Como tanta gente al repasar los últimos cincuenta años, no puede sino asombrarme la diferencia entre las aspiraciones que teníamos entonces y lo que hemos logrado.

Desde luego, hay un «techo de cristal» que se ha roto: tenemos un presidente afroamericano.

Pero Martin Luther King comprendía que la lucha por la justicia social era un combate muy amplio, no solo contra la segregación y la discriminación racial, sino para obtener más igualdad económica y justicia para todos los estadounidenses. Por algo los organizadores de la manifestación, Bayard Rustin y A. Philip Randolph, la habían llamado Marcha a Washington por el Trabajo y la Libertad.

En muchos aspectos, los avances en las relaciones entre las razas se han frenado, e incluso invertido, debido a las dificultades económicas que afligen cada vez más a nuestro país.

Por desgracia, la batalla contra la discriminación abierta no se ha terminado: cincuenta años después de la Marcha, y cuarenta y cinco años después de que se aprobara la Ley de Vivienda Equitativa, grandes bancos estadounidenses como Wells Fargo siguen discriminando por motivos de raza y atacando a nuestros ciudadanos más vulnerables con sus préstamos abusivos. La discriminación en el mercado de trabajo es

profunda y generalizada. Los estudios indican que los solicitantes con nombres que suenan a afroamericanos reciben menos llamadas para acudir a entrevistas. La discriminación adopta formas nuevas; la selección racial sigue siendo muy frecuente en muchas ciudades, por ejemplo en la política de identificación y registro habitual en Nueva York. Nuestra tasa de ocupación carcelaria es la más alta del mundo, aunque parece, por fin, que los estados con problemas presupuestarios están empezando a ver que es una locura —ya que no ven que es inhumano— derrochar tanto capital humano en prisiones abarrotadas. Casi el 40 por ciento de los presos son negros. Es una tragedia de la que han ofrecido pruebas documentales Michelle Alexander y otros expertos legales.

Las cifras son muy elocuentes: en Estados Unidos, en los últimos treinta años, no se han reducido las diferencias entre las rentas de los afroamericanos (y los hispanos) y los blancos. En 2011, la renta media de las familias negras fue de 40.495 dólares, el 58 por ciento de la renta media de las familias blancas.

Si pasamos de las rentas al patrimonio, también se observan desigualdades abismales. En 2009, la riqueza media de los blancos era veinte veces la de los negros. La Gran Recesión de 2007-2009 golpeó especialmente a los afroamericanos (como suele golpear a quienes ocupan el fondo del espectro socioeconómico). Su riqueza media cayó entre 2005 y 2009 un 53 por ciento, más del triple que la de los blancos: una diferencia sin precedentes. Y la supuesta recuperación ha sido poco más que una fantasía: más del 100 por ciento de las ganancias han ido a parar al 1 por ciento más rico, un grupo en el que, por supuesto, no figuran muchos negros.

¿Quién sabe cómo se habría desarrollado la vida del doctor King si la bala de un asesino no la hubiera cortado de golpe? Tenía 39 años cuando murió; hoy tendría 84. Aunque probablemente se habría sumado a los esfuerzos del presidente Obama para reformar nuestro sistema de salud y defender la red de protección social para los ancianos, los pobres y los discapacitados, es difícil imaginar que alguien con una visión moral tan aguda pudiera ver el país actual más que con desesperación.

A pesar de la retórica sobre la tierra de las oportunidades, las perspectivas de vida de una persona joven en Estados Unidos dependen más de los ingresos y la educación de sus padres que casi en cualquier otro país avanzado. Y así se perpetúa el legado de discriminación y falta de oportunidades educativas y laborales de una generación a otra.

Con esta falta de movilidad, el hecho de que, todavía hoy, el 65 por ciento de los niños afroamericanos vivan en familias de rentas bajas no presagia nada bueno para su futuro ni el del país.

Los ingresos reales de los varones que no tienen más que un título de bachillerato han sufrido enormes caídas en los últimos veinte años, y ese declive ha afectado de forma

desproporcionada a los afroamericanos.

A pesar de que la segregación racial en las escuelas está oficialmente prohibida, en la práctica, la segregación educativa ha empeorado en los últimos decenios, según demuestran Gary Orfield y otros estudiosos.

Una de las razones es que el país padece más segregación económica. Los niños negros pobres tienen más probabilidades de vivir en comunidades con concentración de pobreza; es el caso de alrededor del 45 por ciento, frente al 12 por ciento de los niños blancos pobres, según ha señalado el Instituto de Política Económica.

Este año he cumplido 70. He dedicado gran parte de mi trabajo académico y en el servicio público durante los últimos decenios —incluida mi pertenencia al Consejo de Asesores Económicos durante el mandato de Clinton, y después en el Banco Mundial— a la reducción de la pobreza y la desigualdad. Confío en haber respondido al llamamiento que hizo Martin Luther King hace medio siglo.

Tenía razón cuando dijo que estas divisiones persistentes son un cáncer en nuestra sociedad, erosionan nuestra democracia y debilitan nuestra economía. Su mensaje era que las injusticias del pasado no eran inevitables. Pero sabía también que no bastaba con soñar.

EL MITO DE LA EDAD DE ORO DE ESTADOS UNIDOS [\[13\]](#)

Cuando era niño y vivía en Gary, Indiana, una ciudad industrial en la orilla sur del lago Michigan, asolada por la discriminación, la pobreza y los brotes de grave desempleo, no me di cuenta de que estaba viviendo en la edad de oro del capitalismo. Era una ciudad en la que todos trabajaban en lo mismo, que recibía su nombre del presidente del consejo de U. S. Steel. Tenía la mayor fábrica integrada de acero del mundo y un sistema de escuelas progresista, pensado para convertir Gary en un crisol de culturas alimentado por inmigrantes de toda Europa. Sin embargo, cuando yo nací, en 1943, ya estaban empezando a aparecer grietas en el crisol. Para romper las huelgas — para garantizar que los trabajadores no se beneficiaran debidamente de las mejoras en la productividad que permitía la tecnología moderna—, las grandes empresas del acero llevaban desde el sur a trabajadores afroamericanos que vivían en barrios aislados y más pobres.

Las chimeneas expulsaban veneno a la atmósfera. Los despidos periódicos dejaban a multitud de familias viviendo en la precariedad. Ya de niño tuve claro que el libre mercado tal como lo conocíamos no era una fórmula que pudiera sostener una sociedad próspera, sana y feliz.

Por eso, cuando fui a la universidad a estudiar Económicas, me asombró lo que empecé a leer. Los textos tradicionales de la época parecían no tener nada que ver con la realidad que yo había visto en Gary. Decían que el desempleo no debería existir y que el mercado producía el mejor de los mundos posibles. Si aquello era verdad, pensaba yo, prefería vivir en otro mundo. Mientras otros economistas se obsesionaban con ensalzar las virtudes de la economía de mercado, yo trabajé mucho para saber por qué fracasan los mercados, y dediqué gran parte de mi tesis doctoral en el MIT a comprender las causas de la desigualdad.

Casi medio siglo después, el problema de las desigualdades ha alcanzado dimensiones de crisis. John F. Kennedy, en el espíritu de optimismo predominante durante mi época de universitario, declaró en una ocasión que una marea que sube eleva todos los barcos. Hoy resulta que estamos casi todos en el mismo barco, el que contiene al 99 por ciento menos rico. Es un barco muy diferente —caracterizado por más

pobreza en el fondo y un vaciado de la clase media— del que ocupa el 1 por ciento de la cima.

Lo más preocupante es comprender que el sueño americano —la idea de que vivimos en la tierra de las oportunidades— es un mito. Las posibilidades que va a tener un niño estadounidense en su vida dependen hoy más de las rentas y la educación de sus padres que en muchos otros países avanzados, incluida la «vieja Europa».

Y ahora llega Thomas Piketty, que nos advierte en su reciente libro merecidamente elogiado, *El capital en el siglo XXI*, que las cosas van a empeorar. Sobre todo, dice que el estado natural del capitalismo parece ser de gran desigualdad. Cuando hice mis estudios de posgrado, nos enseñaban todo lo contrario. El economista Simon Kuznets escribió, lleno de optimismo, que después de un periodo inicial de desarrollo en el que aumentarían las desigualdades, estas empezarían a desaparecer. Aunque entonces los datos eran escasos, tal vez fuera verdad cuando lo escribió: daba la impresión de que las desigualdades del siglo XIX y principios del XX estaban disminuyendo. Su conclusión pareció confirmarse durante el periodo entre la Segunda Guerra Mundial y 1980, en el que las fortunas de los ricos y la clase media mejoraron en paralelo.

Pero los acontecimientos del último tercio de siglo indican que aquel periodo fue una anomalía. Fue una época de solidaridad derivada de la guerra en la que el Gobierno garantizaba la igualdad de oportunidades, y la Ley de Derechos de los Soldados y otros avances posteriores en los derechos civiles eran la prueba de que el sueño americano era una realidad. Hoy, las desigualdades están volviendo a aumentar de manera espectacular, y los últimos treinta años han demostrado sin lugar a dudas que uno de los principales culpables es la economía de goteo: la idea de que el Estado puede mantenerse al margen y, si los ricos se enriquecen aún más y utilizan su talento y sus recursos para crear empleo, todo el mundo saldrá beneficiado. No es verdad; los datos históricos lo dejan bien claro.

Pero nos ha costado demasiado tiempo, como país, ser conscientes de este peligro. Los cambios en la distribución de las rentas y la riqueza se producen con lentitud, y por eso es necesaria una amplia perspectiva histórica como la que proporciona Piketty para tener una idea de lo que está ocurriendo.

Resulta irónico que la prueba definitiva que desacredita esta idea tan republicana del goteo económico la haya dado un Gobierno demócrata. La estrategia del presidente Barack Obama de salvar primero a los bancos para evitar que Estados Unidos cayera en otra Gran Depresión se basaba en que, al dar dinero a los bancos (y no a los propietarios de viviendas de quienes los bancos habían abusado), se salvaría la economía. La administración derramó miles de millones sobre unas instituciones que habían llevado al país al borde de la ruina sin fijar ninguna condición a cambio. Cuando el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial emprenden un rescate,

casi siempre exigen unos requisitos para asegurarse de que se le da al dinero el uso deseado. En nuestro caso, el Gobierno expresó su confianza en que los bancos iban a mantener la circulación del crédito, la savia de la economía. Y los bancos redujeron sus préstamos y pagaron primas asombrosas a sus directivos, a pesar de que habían estado a punto de destruir sus empresas. Ya entonces sabíamos que habían obtenido gran parte de sus beneficios no mediante el aumento de la eficiencia de la economía, sino mediante la explotación: préstamos abusivos, malas prácticas en el uso de las tarjetas de crédito y precios monopolísticos. La dimensión total de sus fechorías —por ejemplo, la manipulación ilegal de los tipos de interés y los tipos de cambio, que tenían repercusiones de cientos de billones de dólares en los derivados y las hipotecas— no había hecho más que empezar a asomar.

Obama prometió acabar con estos abusos, pero hasta ahora no hay más que un banquero que haya ido a la cárcel (junto con unos cuantos empleados de nivel medio y bajo). El antiguo secretario del Tesoro del presidente, Timothy Geithner, hace un intento meritorio pero infructuoso de defender las medidas del Gobierno en su reciente libro *Stress Test*, en el que dice que no había alternativas. Pero está claro que a Geithner le preocupaba demasiado el «peligro moral» de ayudar a los propietarios de casas en dificultades —en otras palabras, fomentar unos hábitos descuidados de endeudamiento— y mucho menos el de ayudar a los bancos y la responsabilidad de estos últimos por haber facilitado ese endeudamiento excesivo y haber vendido hipotecas que representaban un riesgo inasumible para las clases pobres y medias.

De hecho, los intentos de Geithner de justificar lo que hizo el Gobierno refuerzan todavía más mi convicción de que el sistema está marcado. Si quienes están a cargo de tomar las decisiones fundamentales tienen la mente tan capturada por el 1 por ciento, por los banqueros, que creen que la única alternativa es dar a los causantes de la crisis cientos de miles de millones de dólares y dejar en la cuneta a los trabajadores y los propietarios de casas, el sistema es injusto.

Esta estrategia agudizó también uno de los problemas más acuciantes del país: el aumento de las desigualdades. La economía solo puede recobrase por completo y crecer más deprisa con una clase media vibrante. Cuantas más desigualdades haya, más lento será el crecimiento, una conclusión que respalda ya el propio FMI. Como los menos ricos gastan una proporción mayor de sus rentas que los ricos, cuando tienen más ingresos hacen que aumente la demanda. Cuando aumenta la demanda, se crean puestos de trabajo. En este sentido, los verdaderos creadores de empleo son los ciudadanos corrientes. Es decir, el coste de las desigualdades es muy alto: una economía más débil, caracterizada por menor crecimiento y más inestabilidad. No es tan complicado.

Ahora bien, ninguna de estas cosas es consecuencia de unas fuerzas económicas inexorables; son resultado de unas políticas y unas estrategias, de lo que hemos hecho y

lo que no hemos hecho. Si nuestra política genera un sistema tributario que favorece a los que obtienen sus rentas del capital, un sistema educativo en el que los hijos de los ricos tienen acceso a las mejores escuelas y los hijos de los pobres van a las mediocres, y un acceso exclusivo de los ricos a los mejores abogados fiscales y centros financieros en el extranjero que les permiten evadir una buena parte de los impuestos, no es extraño que haya un enorme grado de desigualdad y muy pocas oportunidades. Y la situación va a empeorar.

Y hoy no cabe ya duda de que el alto grado de desigualdad económica se ha traducido en nuevas formas de desigualdad política, hasta el punto de que es más apropiado calificar nuestro sistema político como «un dólar, un voto» que como «una persona, un voto». La decisión del Tribunal Supremo sobre Citizens United en enero de 2010 dio más derecho a influir en la política a las empresas que a los individuos, sin que ni ellos ni sus directivos tengan que responder de nada. La decisión de este año sobre el caso McCutcheon ha eliminado los límites totales a las aportaciones que puede hacer una persona a los candidatos y partidos nacionales. En otras palabras, hoy, cuanto más rico es uno, más capacidad tiene de influir en el proceso político y las decisiones económicas derivadas de él, y manipular todo en favor del 1 por ciento. ¿A alguien le asombra que los ricos sean cada vez más ricos?

Con cautela y demasiado tarde, con seis años de retraso, el Gobierno de Obama ha empezado a revisar sus opiniones sobre la Gran Recesión. El propio Geithner, en su libro, está de acuerdo en que se debería haber hecho más. Pero claro, los recursos escaseaban, y había que poner el dinero donde iba a ser más rentable. Esa es la cuestión: si hizo caso a los banqueros, no es extraño que les diera el dinero a ellos. Ya antes de que Obama tomara posesión, reclamé que se diera más importancia a los propietarios de viviendas, que, por lo menos, combináramos la economía de goteo con un poco de economía de filtración hacia arriba. Pero a los que opinábamos así nos hicieron poco caso porque el Gobierno pidió consejo a grupos que tenían determinados intereses en el sector financiero.

Los obamitas parecen asombrados de que el país no esté más agradecido a su Gobierno por haber evitado otra Gran Depresión. Rescataron los bancos y, con ello, salvaron la economía de una tormenta histórica. Y destacan con orgullo que todo el dinero que se entregó al sector financiero se ha recuperado con creces. Pero cuando dicen esas cosas ignoran varios hechos cruciales: aquello no fue algo que sucedió, sin más. Fue resultado de un comportamiento irresponsable, la consecuencia previsible y prevista de la desregulación y el insuficiente cumplimiento de las normas que quedaron en vigor, de haber asumido la mentalidad del 1 por ciento y los banqueros, algo de lo que Geithner y su mentor, el antiguo asesor económico de la Casa Blanca Larry

Summers, tuvieron no poca responsabilidad. Fue como si, después de un accidente causado por un conductor borracho, al que la última copa se la hubiera servido el policía de servicio, hubieran vuelto a dejar conducir al culpable y hubieran llevado su coche al taller, mientras la víctima languidecía en el lugar del delito.

La propia devolución del dinero es, al menos en parte, resultado de un juego que enorgullecería a cualquier estafador. El Gobierno, bajo los auspicios de la Reserva Federal, presta dinero al banco con un tipo de interés de casi cero. El banco se lo presta a su vez al Gobierno al 2 o 3 por ciento de interés, y el «beneficio» se le devuelve al Gobierno en pago de la «inversión» que había hecho. Mientras tanto, los responsables del banco obtienen una prima por los enormes rendimientos que han «ganado», en una operación que habría podido hacer un niño de doce años. ¿Eso es capitalismo? En un verdadero mundo regido por el derecho, el conductor borracho debería haber pagado no solo sus propios costes de reparación sino también los daños causados; en este caso, la pérdida acumulada de PIB, que asciende ya a más de ocho billones de dólares y sigue aumentando a un ritmo de dos billones anuales. Los bancos se recuperan mientras la renta del estadounidense medio desciende a los niveles más bajos desde hace dos decenios. Se comprende que exista cierta indignación en el cuerpo político.

Lo que ha pasado no es un fallo de comunicación, como querrían hacernos pensar desde el Gobierno. El problema fue que los estadounidenses sabían lo que estaban haciendo. En el país hubo un encendido debate sobre otras posibles vías de actuación, antes, durante y después de los rescates. Si críticos como Sheila Bair, Elizabeth Warren, Neil Barofsky, Simon Johnson, Paul Krugman y otros (de la derecha, la izquierda y el centro) se impusieron —al menos en el debate intelectual y la batalla por la percepción pública—, no fue porque fueran mejores comunicadores. Fue porque tenían un mensaje más convincente: había formas alternativas de rescatar la economía, más justas y que la habrían fortalecido. Por el contrario, nuestra política y nuestra economía están encerradas hoy en un círculo vicioso: la desigualdad económica lleva a la desigualdad política, y esa desigualdad política lleva a reescribir las reglas para aumentar el nivel de desigualdad económica todavía más, y así sucesivamente. El resultado es que nuestra democracia provoca una desilusión cada vez mayor.

Las cosas pueden empeorar. Las últimas investigaciones han revelado muchos otros círculos viciosos. Las trampas de pobreza hacen que los que están en el fondo permanezcan en él. El destino de un hijo de padres pobres que es muy buen estudiante es más sombrío que el de un hijo de padres ricos que es mucho peor. En Estados Unidos, alrededor de la cuarta parte de los estudiantes de primer curso de universidad procedentes de la mitad inferior de la escala de rentas han acabado la carrera a los 24 años, frente al 90 por ciento de la cuarta parte superior. Y dado que los sueldos de los

que solo han terminado el bachillerato son un 62 por ciento de los sueldos de los titulados universitarios —en 1965 la relación era del 81 por ciento—, la perspectiva es que van a ser más pobres que sus padres.

Mientras tanto, la bajada de impuestos sobre el capital y sobre las transmisiones permite la acumulación de riqueza heredada; en la práctica, la creación de una nueva plutocracia. Incluso es posible, como indiqué hace mucho tiempo en mi tesis doctoral y como ha subrayado Piketty, que la riqueza se concentre cada vez más en manos de unos pocos selectos. La prosperidad repartida que caracterizó al país en aquella época dorada de mi juventud —en la que todos los grupos aumentaron sus rentas pero los de abajo las aumentaron más deprisa— desapareció hace mucho.

Sin embargo, soy lo bastante ingenuo, tal vez, como para creer que la culpa no es solo del capitalismo: es también, quizá incluso más, de la parálisis de nuestra política y la desaparición de toda idea progresista de un debate que aún sostiene que el principal problema es el Gobierno. He dedicado mi vida como economista a cuestionar los mercados, demostrar sus imperfecciones, y, sin embargo, los mercados pueden ser una potente fuerza que eleva el nivel de vida de todo el mundo. Pero necesitamos un equilibrio como el que alcanzamos a mediados del siglo XX, cuando dimos un papel progresista al Gobierno. Si no, me temo que tendremos una cicatriz permanente por el sistema económico y político manipulado que tanto ha contribuido ya a crear las desigualdades actuales.

Cuando era niño en Gary, durante su propia y asfixiante «edad de oro», era imposible saber hacia dónde se encaminaba la ciudad. No sabíamos, o no hablábamos, de la desindustrialización de Estados Unidos, que estaba a punto de comenzar. En otras palabras, no sabía que la sombría realidad que estaba dejando atrás era la mejor que iba a experimentar Gary en toda su historia.

Me preocupa que Estados Unidos pueda estar hoy en esa misma situación.

TERCERA PARTE

DIMENSIONES DE LA DESIGUALDAD

La desigualdad —tanto en Estados Unidos como en otros países— tiene muchas dimensiones. Cada una con su propia historia. Algunos países están peor en un aspecto, y mejor en otros. Hay desigualdades en la cima —la proporción de rentas en manos del 1 por ciento o del 0,1 por ciento— y desigualdades en el escalón más bajo, el número de personas que viven en la pobreza, y en qué grado de pobreza. Hay desigualdades en la sanidad y en el acceso a la educación, en la voz política y en la inseguridad. Hay desigualdades de género y carencias infantiles. Y lo más importante, tal vez, es la igualdad de oportunidades.

Las desigualdades, por supuesto, están relacionadas: las carencias en la infancia y la desigualdad en el acceso a la educación y la sanidad garantizan, a la hora de la verdad, que no haya igualdad de oportunidades. Las pruebas, cada vez más numerosas, de que los países (o las regiones) en los que hay más desigualdad de rentas tienen menos igualdad de oportunidades nos ayudan a comprender por qué Estados Unidos, con el mayor nivel de desigualdad de rentas entre los países avanzados, es hoy uno de los que tiene menos igualdad de oportunidades. Las perspectivas de vida de un joven estadounidense dependen más de las rentas y la educación de sus padres que las de los jóvenes en otros países avanzados.

Los artículos que forman esta parte del libro ofrecen un análisis selectivo de varias facetas clave de esas desigualdades, empezando por «Igualdad de oportunidades, nuestro mito nacional». Muchos aspectos de la cuestión señalados en este texto reaparecen en ensayos posteriores. Por ejemplo, las carencias infantiles nos parecen tal perversidad moral porque es imposible achacar a los niños ninguna responsabilidad por su situación; y no podremos remediar nuestra falta de igualdad de oportunidades mientras no solucionemos ese problema. Sin embargo, como indico en un artículo sobre UNICEF, escrito en conmemoración del 25.º aniversario de la Convención sobre los Derechos del Niño, uno de cada cinco niños en Estados Unidos vive en situación de pobreza.

«La deuda de los estudiantes y el fin del sueño americano» aborda una de las desigualdades más graves de nuestro país: el acceso a la enseñanza superior. A su vez, esa desigualdad es una de las razones de que Estados Unidos haya dejado de ser la tierra de las oportunidades. En contraste con otros tiempos, en los que solía ser el país

en el que una mayor proporción de la población lograba un título universitario, hoy ocupa un lugar muy inferior en esa lista. Todavía más desolador es ver hasta qué punto perpetúa las ventajas y las desventajas: entre los estadounidenses nacidos alrededor de 1980, solo el 9 por ciento de los pertenecientes a la franja inferior de la escala de rentas posee un título universitario.

Uno de los motivos es el coste de la enseñanza superior. Otros países ofrecen educación gratuita o muy subvencionada. La situación ya era mala antes de 2008, pero la crisis la ha empeorado más aún. A medida que las rentas disminuían, los estados recortaron las ayudas y las universidades se vieron obligadas a subir las matrículas. Justo cuando los estadounidenses empezaban a tener financiaciones excesivas para la compra de vivienda, empezaron también a endeudarse demasiado para pagar la educación; el dinero que deben los estudiantes sobrepasa con creces el billón de dólares, y el estudiante medio se gradúa con una deuda de casi 30.000 dólares. Las consecuencias macroeconómicas de esta tendencia las analizaremos más adelante, ya que condiciona a los jóvenes a la hora de decidirse a comprar un coche o una casa o incluso a casarse. Pero las microconsecuencias se ven en todas partes: la presión que sufren los jóvenes que se sienten atrapados, conscientes de que, si no hacen estudios superiores, sus perspectivas son malas, pero, si los hacen, al terminar tendrán una deuda insoportable.

En este breve ensayo no toco una cuestión evidente: ¿existe alguna alternativa, sobre todo en un país que afronta serias restricciones presupuestarias? Hay dos formas de enfocar el asunto. Otros países mucho más pobres que Estados Unidos han decidido que la educación universal es una prioridad y proporcionan enseñanza universitaria gratuita (o mucho más subvencionada). Un ejemplo es la iniciativa adoptada por el presidente Obama en 2015 de hacer que los colegios universitarios públicos (*community colleges*) sean gratuitos para los estudiantes que cumplan determinados requisitos. Este fue un aspecto muy importante en el referéndum escocés de 2014 sobre la independencia: mientras Inglaterra ha seguido el modelo de Estados Unidos y desde hace quince años ha aumentado enormemente el precio de las matrículas, Escocia ofrece educación gratuita a los jóvenes. La otra manera de abordar la cuestión es la de Australia. Allí, el Gobierno presta dinero a bajo interés a los estudiantes, que luego lo devuelven en función de sus ingresos. Los que tienen mayores ingresos devuelven más. Con ello no solo se evita la enorme presión a que el sistema estadounidense —y el aprovechamiento de los prestamistas privados— somete a los jóvenes, sino que les permite escoger una profesión que encaje con sus intereses y capacidades. Pueden dedicarse a la administración o a la enseñanza sin preocuparse por sus deudas. Los estudiantes de derecho pueden dedicarse al derecho de interés público en lugar del de sociedades. Están claros los beneficios que obtiene la sociedad.

«Justicia para algunos» trata un aspecto especialmente desagradable de la desigualdad en Estados Unidos, la falta de acceso equitativo a la justicia. Los jóvenes estadounidenses comienzan la jornada con la promesa de lealtad a la bandera. Una de las cosas que dicen es «con justicia para todos». Sin embargo, Estados Unidos es cada vez más un país que ofrece «justicia para quienes pueden pagársela». Donde mejor se comprueba esta situación es en nuestro sistema de justicia penal. Estados Unidos tiene más proporción de sus ciudadanos en la cárcel que ningún otro país, incluida China: posee el 5 por ciento de la población mundial, pero el 25 por ciento de los presos. Ahora bien, son los pobres y los afroamericanos los que más probabilidades tienen de pasar su juventud en prisión, y no en la escuela(1).

El artículo aborda el problema en el contexto de la crisis de la vivienda, en particular uno de sus aspectos: la «crisis de las firmas automáticas». En sus prisas por emitir hipotecas abusivas, los bancos no estaban atentos a archivar bien los documentos. Cuando llegó la inevitable crisis y hubo que empezar a echar a la gente de unas casas para las que los bancos habían prestado dinero con sumo gusto unos años antes, los papeles de las instituciones sobre quién había pagado qué eran caóticos. Muchos estados disponen de un sistema que permite que los bancos se limiten a firmar una declaración jurada diciendo que han examinado los expedientes y que el individuo al que se está aplicando la ejecución hipotecaria debe el dinero que se le atribuye. El pobre acusado puede gastarse su dinero para tratar de defenderse, pero eso es lo malo de ser pobre en Estados Unidos: obtener justicia es caro. Los bancos mintieron a los tribunales, repetidas veces. Expulsaron de sus hogares a personas que no debían dinero. Mi artículo plantea una pregunta preocupante: los estadounidenses creen que una de las virtudes de su país consiste en que es un Estado de derecho, pero ¿lo es verdaderamente? Se supone que el Estado de derecho debe defender al débil contra el fuerte. Se supone que la ley se aplica de manera imparcial. Tenemos leyes contra el perjurio. Tenemos leyes concebidas para proteger a la gente contra quienes se apoderan injustamente de su propiedad. Sin embargo, no utilizamos la ley contra los banqueros; ninguno de ellos acabó encarcelado por hacer mal uso de la justicia. Podríamos haber evitado la crisis de las hipotecas si hubiéramos aplicado con más eficacia unas leyes que ya estaban escritas sobre los préstamos abusivos y discriminatorios y si la Reserva Federal hubiera cumplido con sus responsabilidades e impuesto unos criterios para llevar a cabo préstamos en el mercado hipotecario.

«La única solución que queda para el problema de la vivienda», escrito en colaboración con Mark Zandi, economista jefe de Moody's, sostiene que existían formas alternativas de gestionar la crisis de la vivienda cuando se produjo, aprovechando una idea que había funcionado en la Gran Depresión y que no le habría costado nada al Gobierno. El senador Jeff Merkley, de Oregón, presentó un proyecto de

ley, «La reconstrucción de la propiedad de viviendas en Estados Unidos», que lo habría hecho posible. E incluso existía una estrategia para lograrlo sin salirse de las limitaciones políticas existentes en ese momento. Pero no conseguimos que la administración de Obama se sumara al esfuerzo.

Más tarde, la administración reconoció que no haber hecho más por la vivienda era uno de sus errores fundamentales tanto desde el punto de vista económico como político. Se estaba regalando dinero a los bancos mientras no se hacía prácticamente nada por los ciudadanos corrientes que estaban perdiendo sus casas. Hubo algunos programas menores, de unos cuantos miles de millones de dólares, que se anunciaron con gran bombo y después resultaron decepcionantes. Se rescató a pocos propietarios de viviendas. El Gobierno nunca explicó bien por qué no había apoyado esta propuesta ni otras alternativas que habíamos defendido algunos(2). Quizá fue porque nunca calcularon la profundidad de la crisis que se nos venía encima; tal vez porque estaban tan obsesionados por rescatar a los bancos que pensaron que desviar la atención —y el dinero— hacia cualquier otro lado sería un error; quizá porque hicieron demasiado caso a los banqueros, que eran más propensos a echar la culpa a los prestatarios que a sus propias prácticas de préstamo; tal vez porque muchas propuestas (pero no esta) exigían que los bancos reconocieran sus pérdidas; o tal vez porque los banqueros confiaban en poder seguir explotando a los propietarios de viviendas, y la propuesta habría limitado su capacidad de hacerlo al darles la opción de refinanciar.

Los dos últimos artículos de esta parte tratan de dos de los aspectos más inquietantes de las desigualdades en Estados Unidos: la pobreza entre los niños y las desigualdades en la atención sanitaria. La pobreza infantil en nuestro país, una de las peores en los países avanzados, tiene consecuencias durante toda la vida. Y como una gran parte de los ciudadanos no pueden desarrollar todo su potencial, también tiene consecuencias importantes para el comportamiento de la economía en su conjunto. Los niños han resultado especialmente afectados por las desigualdades crecientes entre los adultos y la eliminación de programas públicos que proporcionan no solo una red de seguridad sino una serie de beneficios de los que dependen los ciudadanos corrientes. La situación es tan mala que, si se preguntara a una persona hipotética que aún no haya nacido —sin saber dónde iba a hacerlo, arriba o abajo, hijo de un millonario, un fontanero o un maestro— en qué lugar tendría más posibilidades, solo con mirar las estadísticas, no escogería Estados Unidos. Sí lo elegiría, por supuesto, si supiera que iba a ser hijo de una familia rica y educada, si tuviera garantizado entrar en la refriega desde arriba. En cualquier otro caso, no.

El último artículo de esta sección lo escribí en plena propagación de la epidemia de ébola en África occidental, cuando cundió el temor a que se extendiera a Estados Unidos. Había dos elementos fundamentales: el primero, que la enfermedad se afianzó

en una zona de gran pobreza y servicios de salud limitados. Y el segundo, que, cuando surge una crisis así, queremos que la gestione el Gobierno, no el sector privado; pero la falta de financiación de los organismos públicos nacionales e internacionales ha debilitado su capacidad de hacerlo. El artículo afirma que estamos pagando un precio muy caro por nuestro compromiso ideológico con la sanidad de gestión y financiación privada y por no haber hecho lo suficiente para reducir las desigualdades sanitarias.

Antes de pasar a otro apartado, debo subrayar que no he tocado más que unas cuantas de las muchas dimensiones que tiene la gran brecha en Estados Unidos. En particular, no he escrito sobre la brecha racial ni de género; aunque las desigualdades entre los sexos han disminuido, siguen siendo grandes, y, en cuanto a las raciales, las mejoras han sido decepcionantes. Desde luego, hay triunfos simbólicos, algunos directivos de empresas y el propio presidente Obama. Pero las disparidades de rentas entre los blancos y los afroamericanos han empeorado, y las diferencias de riqueza han aumentado, sobre todo tras la Gran Recesión.

Tampoco he descrito la aniquilación de la clase media estadounidense.

Los ensayos que forman esta parte del libro preparan el terreno para los de la siguiente, en la que examinamos las *causas* de este aumento de las desigualdades.

IGUALDAD DE OPORTUNIDADES, NUESTRO MITO NACIONAL [\[14\]](#)

El discurso que pronunció el presidente Obama en la inauguración de su segundo mandato empleó un lenguaje enardecedor para reafirmar el compromiso de Estados Unidos con el sueño de la igualdad de oportunidades: «Somos fieles a nuestro credo cuando una niña nacida en la más abyecta pobreza sabe que tiene las mismas probabilidades de triunfar que cualquier otra persona, porque es estadounidense; es libre y es igual, no solo a ojos de Dios sino también a los nuestros».

La distancia entre aspiración y realidad no puede ser mayor. Hoy, Estados Unidos tiene menos igualdad de oportunidades que casi cualquier otro país industrial avanzado. Sucesivos estudios han denunciado el mito de que nuestro país es una tierra de oportunidades. Resulta especialmente trágico: los estadounidenses pueden discrepar sobre si es deseable una igualdad de resultados, pero existe un consenso casi universal en que la falta de igualdad de oportunidades es indefendible. El Pew Research Center ha descubierto que alrededor del 90 por ciento de los ciudadanos creen que el Gobierno debe hacer todo lo posible para garantizar la igualdad de oportunidades. Tal vez hace cien años, Estados Unidos habría podido presumir con razón de ser la tierra de las oportunidades, o al menos una tierra en la que había más oportunidades que en otras. Pero hace al menos un cuarto de siglo que dejó de ser así. Los relatos de Horatio Alger sobre personajes que pasan de la miseria a la riqueza no eran ningún engaño deliberado, pero, dado que nos han arrastrado a un falso sentimiento de satisfacción, es como si lo fueran.

No es que la movilidad social sea imposible, pero los casos de gente que asciende en la sociedad están convirtiéndose en una rareza estadística. Según los estudios de la Brookings Institution, solo el 58 por ciento de los estadounidenses nacidos en el 20 por ciento inferior de la escala de rentas consiguen salir de esa categoría, y solo el 6 por ciento llega hasta la cima. La movilidad económica es menor en Estados Unidos que en la mayor parte de Europa y en toda Escandinavia.

Otra forma de abordar la igualdad de oportunidades es preguntar hasta qué punto dependen las perspectivas de un niño de la educación y las rentas de sus padres. ¿Hay las mismas probabilidades de que un niño de padres pobres y con escasa educación

obtenga una buena formación y ascienda a la clase media que en el caso de un hijo de padres de clase media y con títulos universitarios? Incluso en una sociedad más igualitaria, la respuesta sería no. Pero las perspectivas de vida de un estadounidense dependen más de las rentas y la educación de sus padres que casi en cualquier otro país avanzado del que existen datos.

¿Cómo se explica esto? En parte, tiene que ver con la discriminación que aún existe. Los hispanos y los afroamericanos siguen cobrando salarios inferiores a los de los blancos, y las mujeres siguen cobrando menos que los hombres, a pesar de que en los últimos tiempos han superado a los hombres en el número de títulos superiores. Aunque las diferencias de género en el lugar de trabajo son menores que antes, todavía existe un techo de cristal: las mujeres están muy mal representadas en los puestos directivos de las empresas y constituyen una proporción minúscula de los consejeros delegados.

No obstante, la discriminación no es más que una mínima parte de la situación. Seguramente el motivo más importante de la falta de igualdad de oportunidades es la educación, en cantidad y en calidad. Después de la Segunda Guerra Mundial, Europa hizo un gran esfuerzo para democratizar sus sistemas educativos. Nosotros también, con la Ley de Derechos de los Soldados, que puso la enseñanza superior al alcance de los estadounidenses de todo el espectro económico.

Pero entonces cambiamos en varios sentidos. Aunque la segregación racial disminuyó, la segregación económica aumentó. A partir de 1980, los pobres fueron cada vez más pobres, la clase media se estancó y a los ricos les fue cada vez mejor. Aumentaron las diferencias entre quienes vivían en lugares pobres y quienes vivían en barrios acomodados, o eran lo bastante ricos como para poder enviar a sus hijos a colegios privados. El resultado fue una brecha educativa cada vez mayor: la diferencia entre el rendimiento escolar de los niños ricos y los niños pobres nacidos en 2001 era entre un 30 y un 40 por ciento mayor que entre los nacidos veinticinco años antes, según los hallazgos del sociólogo de Stanford Sean F. Reardon.

Existen otros factores, por supuesto, algunos de los cuales se remontan a antes del nacimiento. Los hijos de familias ricas tienen más contacto con la lectura y sufren menos riesgos medioambientales. Sus familias pueden permitirse experiencias enriquecedoras como las clases de música y los campamentos de verano. Reciben mejor nutrición y mejor sanidad, que mejoran directa e indirectamente su capacidad de aprender.

Si las tendencias actuales en educación no se invierten, la situación empeorará. En algunos casos, parece como si el objetivo político hubiera sido reducir las oportunidades: en las últimas décadas, y sobre todo en los últimos años, ha ido desapareciendo la ayuda del Gobierno a muchos colegios públicos. Mientras tanto, los estudiantes viven abrumados por inmensas deudas contraídas para pagar las matrículas

que son casi imposibles de liquidar, incluso en bancarrota. Y todo eso ocurre precisamente cuando la educación universitaria es más importante que nunca para obtener un buen puesto de trabajo.

Los jóvenes de familias con medios modestos se enfrentan a una situación imposible: sin título universitario, están condenados a una vida con escasas perspectivas de futuro; con título universitario, pueden acabar condenados a una vida al borde de la bancarrota. Y cada vez es más necesario algo más que un título de grado; hace falta bien un posgrado, bien una serie de contratos de prácticas (muchas veces no remuneradas). Los que proceden de lo alto de la escala tienen las relaciones y el capital social necesarios para obtener las oportunidades. Los de en medio y los de abajo, no. Nadie puede salir adelante por sí solo. Y los de arriba cuentan con más ayuda de sus familias que los demás. De modo que el Gobierno debería tratar de igualar la situación.

Los estadounidenses están empezando a darse cuenta de que la entrañable historia de la movilidad social y económica es un mito. Las mentiras de esta magnitud son difíciles de sostener durante mucho tiempo, y el país ya ha estado engañándose durante una veintena de años.

Si no se llevan a cabo cambios políticos sustanciales, la imagen que tenemos de nosotros mismos y la que proyectamos al mundo se debilitarán, y con ellas nuestro prestigio económico y nuestra estabilidad. La falta de igualdad de resultados y la falta de igualdad de oportunidades se alimentan mutuamente y contribuyen a la debilidad económica, como destaca Alan B. Krueger, economista de Princeton y presidente del Consejo de Asesores Económicos de la Casa Blanca. Salvar el sueño americano nos interesa no solo desde el punto de vista moral, sino también económico.

Las políticas para promover la igualdad de oportunidades deben centrarse en los más jóvenes. En primer lugar, debemos asegurarnos de que las madres no estén expuestas a riesgos medioambientales y obtengan una atención prenatal adecuada. Después tenemos que revocar los perniciosos recortes en educación preescolar, un tema que Obama destacó el martes pasado. Debemos garantizar que todos los niños tengan la nutrición y la atención sanitaria debidas; no solo proporcionando los recursos sino, en caso necesario, ofreciendo incentivos a los padres, formándoles, entrenándoles o incluso compensándoles por cuidar bien de sus hijos. La derecha dice que el dinero no es la solución. Han perseguido reformas como las escuelas concertadas y los vales para colegios privados, pero los resultados de estos esfuerzos han sido, en su mayoría, ambiguos. Dar más dinero a las escuelas pobres sería positivo. También lo sería crear programas de verano y de actividades extraescolares que complementen las habilidades de los alumnos de rentas bajas.

Es inadmisibles que un país rico como Estados Unidos haya puesto el acceso a la enseñanza superior tan difícil para los que proceden de la parte media y el fondo de la

escala social. Existen muchas formas alternativas de proporcionar acceso universal a la educación universitaria, desde el programa de préstamos en función de las rentas en Australia hasta el sistema de universidades casi gratis en Europa. Una población más educada produce más innovación, una economía robusta y rentas más elevadas, que redundan en una base tributaria más alta. Esas son las razones por las que tenemos, desde hace mucho, educación pública y gratuita hasta el final del bachillerato. Pero si ese nivel educativo podía ser suficiente hace un siglo, hoy no basta. Sin embargo, no hemos adaptado nuestro sistema a la realidad contemporánea.

Las medidas que he esbozado no solo son posibles sino obligatorias. Pero lo más importante es que no podemos permitirnos el lujo de dejar que nuestro país siga alejándose de los ideales que comparte la inmensa mayoría de sus ciudadanos. Nunca conseguiremos hacer realidad la visión de la que hablaba Obama, de una niña pobre que tiene exactamente las mismas oportunidades que una niña rica. Pero podemos estar mucho mejor de lo que estamos, y no debemos descansar hasta que lo logremos.

LA DEUDA DE LOS ESTUDIANTES Y EL FIN DEL SUEÑO AMERICANO [\[15\]](#)

Hay un drama que se ha vuelto habitual en Estados Unidos (y otros países industrializados avanzados): los banqueros animan a la gente a endeudarse por encima de sus posibilidades y se ceban especialmente con los que carecen de formación financiera. Utilizan su influencia política para obtener un trato favorable de una u otra forma. Las deudas se acumulan. Los periodistas informan del coste humano. Y entonces llega el asombro: ¿cómo hemos podido dejar que sucediera esto? Las autoridades prometen que van a arreglar la situación. Se toma alguna medida respecto a los casos más escandalosos. La gente pasa a otros asuntos, con la tranquilidad de que la crisis se ha resuelto, pero con la sospecha de que pronto se repetirá.

La crisis que está a punto de estallar en este caso es la relativa a la deuda estudiantil y la financiación de la enseñanza superior. Como la crisis inmobiliaria que la precedió, está íntimamente relacionada con el aumento de las desigualdades en Estados Unidos y el hecho de que, cuando los que ocupan los escalones inferiores se esfuerzan por subir, hay fuerzas que los vuelven a arrastrar hacia abajo de manera inevitable, en ocasiones incluso más abajo de donde estaban.

Esta nueva crisis está surgiendo antes de que se haya resuelto la anterior, y las dos están entremezclándose. En las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial, poseer una casa y un título universitario se convirtieron en señales de éxito en este país.

Antes de que estallara la burbuja inmobiliaria en 2007, los bancos convencieron a los propietarios de viviendas de rentas bajas y medias de que podían convertir sus casas y apartamentos en verdaderas huchas. Los animaron a firmar segundas hipotecas y, a la hora de la verdad, millones de personas perdieron sus hogares. En otros casos, los bancos, intermediarios hipotecarios y agentes inmobiliarios empujaron a los que deseaban comprar una vivienda a endeudarse por encima de sus posibilidades. Los magos de las finanzas, que se enorgullecían de saber gestionar los riesgos, vendieron hipotecas tóxicas que estaban pensadas para estallar. Envolvieron los préstamos sospechosos en complejos instrumentos financieros y se los vendieron a inversores incautos.

Todo el mundo sabe que la educación es la única manera de ascender, pero, al tiempo

que un título universitario es cada más importante para prosperar en la economía del siglo XXI, la educación es cada vez más inaccesible para quienes no han nacido en la riqueza. La deuda de los estudiantes de último curso universitario sobrepasa ya los 26.000 dólares, un aumento aproximado del 40 por ciento (sin ajuste por la inflación) en solo siete años. Ahora bien, una media como esta esconde enormes variaciones.

Según el Banco de la Reserva Federal en Nueva York, casi el 13 por ciento de los estudiantes de todas las edades que piden préstamos debe más de 50.000 dólares, y casi el 4 por ciento debe más de 100.000 dólares. Pagar tales cantidades está fuera del alcance de los estudiantes (sobre todo en esta recuperación casi sin empleo), como demuestra el increíble aumento de los índices de morosidad e impago. A finales de 2012, alrededor del 17 por ciento de los estudiantes que habían pedido préstamos tenían un retraso de 90 días o más. Contando solo a los que estaban devolviendo el dinero —es decir, sin incluir a los que habían conseguido un aplazamiento o indulgencia—, más del 30 por ciento tenían un retraso de 90 días o más. En los préstamos federales solicitados en el año fiscal de 2009, los impagos de tres años superaron el 13 por ciento.

Estados Unidos se distingue de otros países industrializados avanzados por la carga que representa para los estudiantes y sus padres el pago de la educación superior. También es excepcional entre países similares por el elevado coste de un título universitario, incluso en las universidades públicas. La matrícula media más alojamiento y comida en una universidad con carreras de cuatro años cuesta algo menos de 22.000 dólares al año, frente a algo menos de 9.000 dólares (ajustados por la inflación) en 1980-1981.

Comparemos esta subida a más del doble de las matrículas con el estancamiento en la renta media de las familias, que está en torno a 40.000 dólares, frente a 46.000 dólares en 1980 (tras el ajuste por inflación).

Como muchas otras cosas, el problema de la deuda estudiantil se agravó durante la Gran Recesión: los costes de matrícula en las universidades públicas aumentó un 27 por ciento en los últimos cinco años —en parte debido a los recortes—, mientras que la renta media se redujo. En California, la matrícula, ajustada por la inflación, se incrementó más del doble en los colegios universitarios públicos (que para los estadounidenses más pobres son muchas veces la llave de la movilidad social), y en más del 70 por ciento en las carreras de cuatro años entre 2007-2008 y 2012-2013.

Con el aumento de los costes, el estancamiento de las rentas y la escasa ayuda del Gobierno, no es extraño que el año pasado la deuda estudiantil total, alrededor de un billón de dólares, sobrepasara la deuda total de tarjetas de crédito. Los ciudadanos responsables han aprendido a contener su uso de las tarjetas de crédito —muchos las han cambiado por tarjetas de débito o se han informado sobre tipos de interés usurarios,

comisiones, multas impuestas por las emisoras de las tarjetas—, pero el problema de controlar la deuda estudiantil es mucho más complicado.

Reducir la deuda estudiantil equivale a reducir las oportunidades sociales y económicas. Los graduados universitarios ganan 12.000 dólares más al año que los que no lo son; la diferencia se ha multiplicado casi por tres desde 1980. Nuestra economía depende cada vez más de las industrias relacionadas con el conocimiento. Pase lo que pase con las guerras de divisas y las balanzas comerciales, Estados Unidos no va a volver a las fábricas textiles. Las tasas de desempleo de los graduados universitarios son mucho más bajas que las de los que no tienen más que el bachillerato.

Estados Unidos —la patria de las universidades cuyas tierras han sido cedidas por el Estado, de la Ley de Derechos de los Soldados y de las universidades públicas de categoría mundial como California, Michigan y Texas— ha descendido puestos en materia de educación universitaria. Con la terrible deuda de los estudiantes, es probable que descendamos aún más. Lo que los economistas llaman «capital humano» —la inversión en las personas— es fundamental para el crecimiento a largo plazo. Ser competitivos en el siglo XXI significa tener una fuerza de trabajo muy bien preparada, con títulos de grado y posgrado. En lugar de eso, estamos aniquilando nuestro futuro como nación.

La deuda estudiantil es también un lastre para la lenta recuperación que comenzó en 2009. Al apagar el consumo, impide el crecimiento económico. Además está dificultando la recuperación en el sector inmobiliario, en el que comenzó la Gran Recesión.

Es cierto que los precios de la vivienda parecen estar aumentando, pero la construcción de casas está lejos de los niveles alcanzados en los años anteriores al estallido de la burbuja en 2007.

Los que tienen grandes deudas seguramente tendrán cautela a la hora de asumir la carga adicional de una familia. Pero incluso cuando lo hagan, les será más difícil obtener una hipoteca. Y si la consiguen, será más pequeña y, por consiguiente, la recuperación del sector será más débil. (Un estudio sobre graduados recientes de Rutgers University mostró que el 40 por ciento había aplazado la decisión de comprar una casa, y el 25 por ciento decía que el elevado volumen de deuda había repercutido en la formación de una familia o la prolongación de los estudios. Otro estudio reciente muestra que el número de propietarios de viviendas entre la gente de treinta años con antecedentes de deuda estudiantil disminuyó más del 10 por ciento durante la Gran Recesión y el periodo inmediatamente posterior).

Es un círculo vicioso: la falta de demanda de viviendas contribuye a la falta de puestos de trabajo, que contribuye a una escasa formación de hogares, que contribuye a la falta de demanda de viviendas.

Pero las cosas pueden empeorar aún más. Las presiones presupuestarias están intensificándose —junto con las exigencias de recortes en los «programas internos suntuarios» (léase los subsidios a la educación primaria y secundaria, las becas Pell para que los chicos pobres vayan a la universidad, dinero para la investigación)—, y eso quiere decir que los estudiantes y sus familias se quedan desprotegidos. Los costes universitarios seguirán subiendo mucho más rápido que las rentas. Como se ha observado en repetidas ocasiones, *todos* los beneficios económicos desde la Gran Recesión han ido a parar al 1 por ciento más rico.

Pensemos en otro dudoso honor: la deuda estudiantil es casi imposible de saldar en los procedimientos de bancarrota.

Hemos progresado mucho desde las prisiones para deudores que describía Dickens. No enviamos a las colonias penitenciarias ni a trabajos forzados a nadie por deber dinero. Aunque las leyes de bancarrota personal se han endurecido, el principio de que las personas que han quebrado deben tener derecho a empezar de cero y la posibilidad de saldar una deuda excesiva está muy establecido. Eso hace que los mercados funcionen mejor y proporciona incentivos para que los acreedores evalúen la capacidad de crédito de los prestatarios.

Sin embargo, los préstamos a la educación son casi imposibles de condonar en el tribunal de bancarrotas, incluso cuando una escuela privada no ha cumplido lo que prometía y no ha proporcionado al estudiante endeudado una educación que le permita obtener un trabajo con la remuneración suficiente para poder devolver el préstamo.

Deberíamos suprimir la ayuda federal a esos centros privados con ánimo de lucro cuando no consiguen que los estudiantes se gradúen, porque entonces estos no tienen trabajo y dejan sin pagar sus deudas.

Hay que reconocer que el Gobierno de Obama trató de poner más dificultades para que estas facultades tan depredadoras no pudieran atraer a estudiantes con falsas promesas. Con las nuevas normas, las facultades tenían que superar una de tres pruebas para ser candidatas a recibir ayudas federales: al menos el 35 por ciento de los graduados debían estar devolviendo sus préstamos; los pagos anuales aproximados para que un graduado devolviera su préstamo no podía superar el 12 por ciento de sus ganancias; o los pagos no podían exceder el 30 por ciento de los ingresos suntuarios. Sin embargo, en 2012, un juez federal anuló las normas por considerarlas arbitrarias, y estas se quedaron en un limbo legal.

La mezcla de universidades abusivas con ánimo de lucro y prestamistas abusivos es una sanguijuela en el cuerpo de los pobres. Esas universidades han perseguido incluso a jóvenes veteranos que sirvieron en Irak y Afganistán. Existen historias desgarradoras de padres que firmaron avales para un préstamo estudiantil, su hijo murió después en un accidente, de cáncer o cualquier otra enfermedad y ahora no pueden saldar sus deudas.

Estaba previsto que los tipos de interés de los préstamos federales Stafford se duplicaran en julio, al 6,8 por ciento. El viernes recibimos una buena noticia: parece que podemos respirar un poco, porque los republicanos han entrado en razón. Pero la prórroga es provisional y no aborda una cuestión más fundamental: si la Reserva Federal está dispuesta a prestar dinero al 0,75 por ciento a los bancos que causaron la crisis, ¿no debería estar dispuesta a prestárselo a los estudiantes, que serán cruciales para nuestra recuperación a largo plazo, a un interés también bajo? El Gobierno no debe aprovecharse de los más pobres mientras subvenciona a los más ricos. La propuesta de la senadora demócrata Elizabeth Warren, de Massachusetts, de conceder préstamos a estudiantes a bajo interés, es una medida en la buena dirección.

Además de unas normas más estrictas para las universidades privadas y los bancos con los que están confabuladas, y unas leyes de bancarrota más humanas, debemos apoyar más a las familias de clase media que tienen dificultades para mandar a sus hijos a la universidad, con el fin de que tengan un nivel de vida al menos como el de sus padres.

Algunos se preguntan cómo es posible que el ideal estadounidense de la igualdad de oportunidades se haya tergiversado hasta ese punto. La respuesta está en parte en nuestra forma de financiar la enseñanza superior. La deuda estudiantil es ya un factor indisoluble de las desigualdades en nuestro país. La educación universitaria de calidad con una sana ayuda pública era en otro tiempo la base de un sistema que prometía oportunidades para los estudiantes aplicados, tuvieran los medios que tuvieran. Ahora estamos ante una partida en la que hay que pagar para jugar y el ganador se queda con todo, en la que los ricos tienen garantizado su sitio y los demás se ven obligados a arriesgarse a contraer deudas inmensas sin garantías de que les compense.

Incluso aunque no se tenga compasión, aunque nos centremos solo en la recuperación para ahora y el crecimiento y la innovación para mañana, debemos hacer algo para resolver la cuestión de la deuda estudiantil. Los que se preocupan por el daño que la brecha creciente de Estados Unidos está causando a nuestros ideales y nuestro carácter moral deberían poner la deuda de los estudiantes entre las máximas prioridades de cualquier programa reformista.

JUSTICIA PARA ALGUNOS [\[16\]](#)

La catástrofe de las hipotecas en Estados Unidos ha suscitado profundos interrogantes sobre el «Estado de derecho», el sello universalmente aceptado de una sociedad avanzada y civilizada. Se supone que el Estado de derecho debe proteger al débil frente al fuerte y garantizar un trato justo para todos. En Estados Unidos, tras la crisis de las hipotecas basura, no ha hecho ninguna de las dos cosas.

Uno de los elementos del Estado de derecho es la seguridad de la propiedad: por ejemplo, si uno debe dinero de su casa, el banco no puede quitársela sin más, sin seguir el debido procedimiento legal. Sin embargo, en los últimos meses, los estadounidenses han presenciado varios casos en los que se ha arrebatado la casa a personas *que no tenían deudas*.

Para algunos bancos, esos no son más que daños colaterales: todavía hay que expulsar de su hogar a millones de estadounidenses —además de los cuatro millones que se calculan en 2008 y 2009—. En realidad, estaba previsto que el ritmo de las ejecuciones hipotecarias se acelerase, si no hubiera sido por la intervención del Gobierno. No obstante, los atajos burocráticos, la documentación incompleta y el fraude generalizado que acompañó a la precipitación de los bancos por generar millones de préstamos abusivos durante la burbuja inmobiliaria han complicado el proceso de aclarar la situación.

Muchos banqueros consideran que estos son detalles sin importancia. La mayoría de las personas expulsadas de sus hogares no habían pagado sus hipotecas, y, en la mayoría de los casos, quienes expulsan tienen derecho a reclamar. Pero, en teoría, los estadounidenses no creen en la justicia *por término medio*. No decimos que la mayoría de los presos que cumplen cadena perpetua han cometido un crimen digno de esa pena. El sistema de justicia exige más, y hemos instaurado salvaguardas para garantizarlo.

Pero los bancos quieren sabotear esas salvaguardas. Y no debería permitírseles.

Para algunos, todo esto recuerda lo que sucedió en Rusia, donde el Estado de derecho —y en particular las leyes sobre bancarrota— se utilizaron para sustituir a un grupo de propietarios por otro. Hubo pagos a tribunales, falsificación de documentos, y el proceso transcurrió sin problemas.

En Estados Unidos, la corrupción se produce a un nivel superior. No se compra a jueces concretos, sino las propias leyes, mediante contribuciones a las campañas y presiones: la llamada «corrupción al estilo americano».

Era bien sabido que los bancos y las empresas hipotecarias estaban concediendo préstamos abusivos, aprovechándose de los más incultos y menos informados en cuestiones financieras para conceder unos préstamos con las máximas comisiones posibles y muy peligrosos para los prestatarios. (Hay que reconocer que los bancos intentaron aprovecharse también de los que tenían más conocimientos financieros, como en el caso de unos valores creados por Goldman Sachs que estaban concebidos para fracasar). Pero los bancos utilizaron todo su poder político para impedir que los estados impusieran leyes capaces de acabar con los préstamos abusivos.

Cuando se vio claramente que la gente no podía pagar las deudas, las reglas del juego cambiaron. Se modificaron las leyes sobre bancarrota para introducir un sistema de «servidumbre parcial por deudas». Un individuo con deudas, por ejemplo, equivalentes al 100 por ciento de sus ingresos podría tener que entregar al banco el 25 por ciento de sus ingresos brutos durante el resto de su vida, porque el banco podría añadir quizá un interés del 30 por ciento cada año a lo que debiera esa persona. Al final, el titular de una hipoteca debería mucho más de lo que el banco jamás hubiera recibido, pese a que en la práctica hubiera trabajado la cuarta parte del tiempo para pagar.

Cuando se aprobó esta nueva ley de bancarrota, nadie se quejó de que interfiriera con los sagrados contratos: cuando los prestatarios incurrieron en su deuda, una ley más humana y sensata desde el punto de vista económico les proporcionaba una oportunidad de empezar de cero si la carga del pago de la deuda se volvía demasiado pesada.

Esa seguridad debería haber dado a los prestamistas incentivos para prestar dinero solo a quienes iban a poder devolvérselo. Pero quizá sabían que, con los republicanos en el Gobierno, podían hacer préstamos con pocas garantías y luego cambiar la ley para poder exprimir a los pobres. Con una de cada cuatro hipotecas en Estados Unidos devaluada —la deuda supera el valor de la casa—, existe un consenso cada vez mayor de que la única forma de poner remedio es reducir el valor de la deuda. Estados Unidos dispone de un procedimiento especial para las bancarrotas de empresas, llamado Capítulo 11, que permite una rápida reestructuración mediante la reducción de la deuda y la transformación de parte de ella en bonos.

Es importante mantener vivas las empresas para proteger el empleo y el crecimiento. Pero también es importante mantener intactas las familias y las comunidades. De modo que necesitamos un «Capítulo 11» para propietarios de viviendas.

Los prestamistas se quejan de que una ley de ese tipo infringiría sus derechos de propiedad. Pero casi todas las modificaciones que se hacen en las leyes y regulaciones

benefician a unos a costa de otros. Cuando se aprobó la ley de bancarrota de 2005, los beneficiados fueron ellos, y entonces no les preocupó cómo afectaba la norma a los derechos de los deudores.

El aumento de las desigualdades, al combinarse con un sistema de financiación de campañas defectuoso, amenaza con convertir el sistema legal de Estados Unidos en una caricatura de la justicia. Puede que algunos sigan llamándolo «Estado de derecho», pero no será un derecho que proteja al débil frente al fuerte, sino que permitirá que el fuerte explote al débil.

En Estados Unidos, hoy, la orgullosa expresión de «justicia para todos» se está sustituyendo por otra más modesta, «justicia para quienes pueden pagarla». Y el número de personas que pueden pagarla está disminuyendo a toda velocidad.

LA ÚNICA SOLUCIÓN QUE QUEDA PARA EL PROBLEMA DE LA VIVIENDA: LA REFINANCIACIÓN MASIVA DE LAS HIPOTECAS [\[17\]](#)

Más de cuatro millones de estadounidenses han perdido sus hogares desde que empezó a estallar la burbuja inmobiliaria hace seis años. Otros 3,5 millones se encuentran en proceso de ejecución hipotecaria o tienen tal retraso en los pagos que pronto se encontrarán en él. Dado que más de 13,5 millones tienen una vivienda devaluada —deben más dinero del que vale—, hay muchas probabilidades de que muchos más acaben perdiendo su casa.

La vivienda sigue siendo el mayor impedimento para la recuperación económica, pero Washington parece paralizado. Y aunque las políticas del Gobierno de Obama al respecto han fracasado, Mitt Romney no ha ofrecido ninguna idea significativa para ayudar a los propietarios de viviendas devaluadas o en dificultades.

A finales del mes pasado, el alto regulador encargado de supervisar Fannie Mae y Freddie Mac vetó un plan respaldado por la administración de Obama para que las empresas pudieran perdonar parte de la deuda hipotecaria de los propietarios de viviendas más abrumados. Pese a que sería posible ayudar a medio millón con una condonación del capital de la deuda, el regulador, Edward J. DeMarco, alegó (a nuestro juicio sin razón) que ayudar a unos propietarios de viviendas podría hacer que otros que sí están devolviendo sus préstamos dejaran de hacerlo para poder reducir también sus hipotecas.

Ahora que la reducción del capital de la deuda ya no es una opción, el Gobierno necesita encontrar una nueva manera de facilitar refinanciaciones masivas de hipotecas. Dado que los tipos están a un nivel más bajo que nunca, la refinanciación permitiría a los propietarios reducir enormemente sus plazos mensuales y liberar dinero para gastarlo en otras cosas. Un programa de refinanciaciones masivas sería como una inmensa rebaja de impuestos.

Además, la refinanciación disminuiría la posibilidad de que los propietarios con viviendas devaluadas cayeran en el impago. Con sus balances menos lastrados por las pérdidas de préstamos anteriores, los prestamistas podrían conceder otros nuevos y las comunidades acosadas por las ejecuciones hipotecarias quizá verían aliviada su

situación.

Más de la mitad de los estadounidenses que poseen una vivienda y tienen una hipoteca están pagando unos tipos que tal vez los convertirían en candidatos excelentes para la refinanciación. Muchos de ellos con empleo estable, buen historial de crédito e incluso un modesto volumen de valor hipotecario lo han hecho ya y han firmado préstamos a treinta años y tipos de alrededor del 3,5 por ciento, de los más bajos desde los años cincuenta. Pero muchos otros no pueden refinanciar porque la caída de los precios de las casas ha eliminado el valor de su hogar.

El senador demócrata Jeff Merkley, de Oregón, ha propuesto un remedio. De acuerdo con su plan, llamado Reconstrucción de la Propiedad de Vivienda en Estados Unidos, los dueños de propiedades devaluadas que estén al día en sus pagos y cumplan otros requisitos tendrían la opción de refinanciar para reducir sus plazos mensuales o reducir sus préstamos y volver a acumular capital.

Se emplearía un fondo de financiación pública para comprar las hipotecas de los propietarios de viviendas que hubieran refinanciado su deuda a un tipo de interés de unos dos puntos porcentuales más que los tipos excepcionalmente bajos a los que pide prestado el Gobierno. Eso generaría suficientes ingresos por los intereses como para compensar los costes de cualquier impago, costes de administración del fondo y otros gastos. Las familias tendrían tres años para refinanciar; después, el fondo dejaría de comprar préstamos y acabaría desapareciendo a medida que los propietarios devolvieran sus préstamos.

Los propietarios podrían hacer pagos más bajos y reconstruir su capital más deprisa. Los contribuyentes recuperarían su dinero, con intereses, y ganarían aún más a medida que una economía más fuerte elevara los ingresos fiscales. Los bancos y otros inversores hipotecarios se desharían de posibles préstamos complicados. A algunos bancos no les gustará perder los grandes ingresos que obtienen de los intereses en sus hipotecas actuales, pero si el mercado de refinanciación funcionara como es debido, esos préstamos se habrían refinanciado hace mucho tiempo.

Si el programa tuviera un gran éxito, prevemos que en el fondo de reconstrucción de la propiedad de vivienda pudieran colocarse dos millones de préstamos pendientes en su máximo momento. Si el balance hipotecario medio fuera de 150.000 dólares, en su apogeo quedarían 300.000 millones de dólares pendientes.

El Gobierno federal podría financiar el plan de manera directa, a través del Departamento Federal de Vivienda, o indirecta, a través de los Bancos Hipotecarios Federales, que ofrecen crédito respaldado por el Gobierno. O tal vez podría ser la Reserva Federal la que sufragara el plan; el presidente del banco central, Ben S. Bernanke, habló hace poco sobre la posibilidad de hacer algo parecido al nuevo programa del Banco de Inglaterra, Financiación para Préstamos, que ofrece incentivos a

los bancos para aumentar los préstamos a los hogares y las empresas no financieras.

Los que se oponen a que haya más endeudamiento o préstamos de la Fed dirán que un programa como este es un riesgo inaceptable, pero el mayor riesgo es no hacer nada y dejar que el mercado inmobiliario siga retrasando la economía.

El plan de Merkley se parece al Plan de Refinanciación Asequible de Viviendas (HARP, por sus siglas en inglés) de la administración de Obama, concebido para ayudar a los propietarios en dificultades a refinanciar los préstamos respaldados por Fannie y Freddie. Ha hecho posibles 1,4 millones de refinanciaciones, muy por debajo del objetivo planteado en 2009 de entre 3 y 4 millones. El Gobierno ha introducido ciertas mejoras en HARP y ha propuesto otras. Pero el plan de Merkley tiene posibilidades de ir más allá y llegar a los veinte millones de hogares con hipotecas que no cuentan con el respaldo de Fannie o Freddie.

El plan de Merkley tiene un precedente logrado en la Empresa de Préstamos a Propietarios de Viviendas, creada en 1933, que sacó a más de un millón de estadounidenses del riesgo de ejecución hipotecaria y les permitió tener las hipotecas estables a largo plazo que caracterizarían a la clase media durante los años cincuenta y sesenta. Ya es hora de resucitar esta idea.

Desde que comenzó la Gran Recesión hace casi cinco años, la vivienda ha estado en el centro de nuestras dificultades económicas. Si no hacemos nada, el problema acabará por resolverse, pero solo tras mucho sufrimiento y una larga espera. El plan de Merkley aceleraría la curación.

LAS DESIGUALDADES Y EL NIÑO ESTADOUNIDENSE [\[18\]](#)

Los niños, como sabemos desde hace tiempo, son un grupo especial. No eligen a sus padres, ni mucho menos las condiciones en las que nacen. No tienen las mismas capacidades que los adultos para protegerse ni cuidar de sí mismos. Por eso la Liga de Naciones aprobó en 1924 la Declaración de Ginebra sobre los Derechos del Niño y por eso la comunidad internacional aprobó la Convención sobre los Derechos del Niño en 1989. Por desgracia, Estados Unidos no está cumpliendo estos ideales internacionales. Ni siquiera ha ratificado la Convención. Estados Unidos, con su adorada imagen de tierra de oportunidades, debería inspirar como ejemplo de trato justo y progresista a los niños. Sin embargo, es un modelo de fracaso, que contribuye a la lentitud y la pasividad del mundo ante los derechos del niño en el ámbito internacional.

Puede que la niñez del estadounidense medio no sea la peor del mundo, pero la diferencia entre la riqueza del país y la situación de sus niños no tiene igual. Alrededor del 14,5 por ciento de la población estadounidense es pobre, pero el 19,9 por ciento de los niños —aproximadamente 15 millones de personas— vive en la pobreza. Entre los países desarrollados, solo Rumanía tiene una tasa superior de pobreza infantil. Las cifras de Estados Unidos son un 66 por ciento superiores a las del Reino Unido y hasta cuatro veces mayores que en los países nórdicos. En el caso de algunos grupos, la situación es mucho peor: más del 38 por ciento de los niños negros y el 30 por ciento de los niños hispanos son pobres.

Todo esto no ocurre porque a los estadounidenses no les preocupen sus hijos. Ocurre porque el país, en los últimos decenios, ha adoptado una serie de prioridades políticas que han causado terribles desigualdades en su economía y han dejado a los sectores más vulnerables de la sociedad cada vez más atrás. La concentración creciente de la riqueza y la considerable rebaja de impuestos sobre ella han hecho que haya menos dinero para inversiones de interés público, como la educación y la protección infantil.

Como consecuencia, los niños estadounidenses están peor. Su suerte es un doloroso ejemplo de cómo la desigualdad no solo perjudica el crecimiento económico y la estabilidad —como por fin están reconociendo economistas y organizaciones como el

Fondo Monetario Internacional—, sino que también va en contra de nuestras más valiosas ideas sobre cómo debe ser una sociedad justa.

La desigualdad de rentas tiene una relación directa con las desigualdades en sanidad, acceso a la educación y exposición a los riesgos medioambientales, que afectan a los niños más que a otros segmentos de la población. En Estados Unidos se diagnostica asma a casi uno de cada cinco niños pobres, un 60 por ciento más que entre los que no son pobres. Los problemas de aprendizaje aparecen casi dos veces más entre los niños de familias que ganan menos de 35.000 dólares al año que en las que ingresan más de 100.000. Y algunos miembros del Congreso quieren reducir las cartillas de comida, de las que dependen alrededor de 23 millones de hogares estadounidenses, lo cual condenaría al hambre a los más pobres.

Estas desigualdades de resultados están estrechamente unidas a la falta de igualdad de oportunidades. Es inevitable que, en países en los que los niños tienen una nutrición inadecuada, acceso insuficiente a la sanidad y la educación y más contacto con los riesgos medioambientales, los hijos de padres pobres tengan unas perspectivas de vida muy diferentes a las de los ricos. Y el hecho de que en Estados Unidos el futuro de un niño dependa de la renta y la educación de sus padres más que en otros países avanzados es una de las razones por las que hoy tiene menos igualdad de oportunidades que cualquiera de esos países. Por ejemplo, en las universidades estadounidenses más selectas, solo el 9 por ciento de los alumnos proceden de la mitad más pobre de la población, mientras que el 74 por ciento procede del 25 por ciento más rico.

La mayoría de las sociedades reconocen una obligación moral de garantizar que los jóvenes puedan hacer realidad todo su potencial. Algunos países incluso cuentan con un mandato constitucional sobre la igualdad de oportunidades educativas.

Sin embargo, en Estados Unidos, se gasta más en la educación de los alumnos ricos que en la de los pobres. Como consecuencia, el país está desperdiciando varios de sus activos más valiosos, y muchos jóvenes, desprovistos de formación, se dedican a actividades disfuncionales. Estados como California dedican tanto dinero a las cárceles como a la enseñanza superior, y a veces más.

Sin unas medidas de compensación —que incluyan educación preescolar, a poder ser desde muy temprano—, la falta de igualdad de oportunidades se traduce en resultados desiguales para toda la vida ya desde que los niños cumplen cinco años. Eso debería ser un motivo para tomar medidas.

Aunque los efectos dañinos de la desigualdad tienen enorme alcance y suponen un gran coste para nuestras economías y sociedades, en gran parte son evitables. Los *extremos* de desigualdad que se observan en algunos países no son resultado inexorable de las fuerzas y las leyes económicas. Las políticas apropiadas —por ejemplo, redes de protección social más firmes, impuestos progresivos y mejor regulación, en especial

del sector financiero— pueden invertir esas tendencias destructivas.

Para crear la voluntad política que exigen reformas de este tipo, debemos combatir la inercia y falta de acción de los políticos con los tristes datos de la desigualdad y sus desoladoras consecuencias para nuestros niños. *Podemos* reducir la pobreza infantil y la desigualdad creciente de oportunidades y, con ello, sentar las bases para un futuro más justo y próspero. ¿Por qué no lo hacemos? De todos los daños que inflige la desigualdad a nuestras economías, políticas y sociedades, el daño causado a los niños exige especial atención. Independientemente de la responsabilidad que los adultos puedan tener por su situación en la vida —quizá no han trabajado lo suficiente, ahorrado lo suficiente o tomado las decisiones acertadas—, los niños se encuentran con sus circunstancias sin elección posible. Los niños son tal vez quienes más necesitan la protección que garantizan los derechos, y Estados Unidos debería dar al mundo un ejemplo inequívoco de lo que eso significa.

EL ÉBOLA Y LA DESIGUALDAD [\[19\]](#)

La crisis del ébola ha vuelto a recordarnos las desventajas de la globalización. Las cosas buenas —como los principios de justicia social e igualdad de sexos— no son las únicas que atraviesan las fronteras con más facilidad que nunca; también lo hacen influencias perniciosas como los problemas medioambientales y las enfermedades.

La crisis nos ha recordado también la importancia del Estado y la sociedad civil. Para controlar la difusión de una enfermedad como el ébola no acudimos al sector privado. Pedimos ayuda a las instituciones: los Centros de Control y Prevención de Enfermedades (CDC, por sus siglas en inglés) en Estados Unidos, la Organización Mundial de la Salud (OMS) y Médicos Sin Fronteras, el extraordinario grupo de médicos y enfermeros que se juegan la vida para salvar las de otros en los países pobres de todo el mundo.

Hasta los fanáticos de extrema derecha que quieren dismantelar las instituciones públicas recurren a ellas ante una crisis como la del ébola. Es posible que los Gobiernos no hagan un trabajo perfecto en esas ocasiones, pero uno de los motivos es que hemos quitado dinero a los organismos competentes tanto nacionales como mundiales.

El episodio del ébola contiene más enseñanzas. Una razón por la que la enfermedad se propagó a tanta velocidad en Liberia y Sierra Leona es que son dos países asolados por la guerra, en los que una gran parte de la población está mal alimentada y el sistema de salud está destruido.

Además, en los campos en los que el sector privado sí tiene un papel esencial —el desarrollo de vacunas—, tiene escasos estímulos para dedicar sus recursos a unas enfermedades que afectan a los países y las personas pobres. Hace falta que los países avanzados estén amenazados para que se vea el ímpetu necesario y se invierta en vacunas contra enfermedades como el ébola.

En realidad, no se trata de criticar al sector privado; al fin y al cabo, las compañías farmacéuticas no hacen las cosas por la bondad de su corazón, y prevenir o curar las enfermedades de los pobres no da dinero. Lo que esta crisis pone en tela de juicio es nuestra dependencia del sector privado para hacer cosas que los Gobiernos hacen

mejor. De hecho, da la impresión de que, con más fondos públicos, habría sido posible desarrollar una vacuna contra el ébola hace años.

Los fallos de Estados Unidos en este aspecto han llamado especialmente la atención, hasta el punto de que varios países africanos están tratando a los visitantes de nuestro país con precauciones especiales. Pero es el reflejo de un problema más básico: el sistema de salud de Estados Unidos, en gran parte privado, está fracasando.

Es cierto que, en la franja superior, tenemos varios de los mejores hospitales, centros de investigación y centros médicos avanzados del mundo, pero aunque Estados Unidos gasta en atención médica más dinero per cápita y como porcentaje del PIB que ningún otro país, sus resultados son verdaderamente decepcionantes.

La esperanza de vida de un varón estadounidense es la peor de los diecisiete países con mayores ingresos medios —casi cuatro años inferior a las de Suiza, Australia y Japón—. Y para las mujeres es la segunda peor, más de cinco años por debajo de la de Japón.

Otros parámetros son también desoladores, con datos que indican que los estadounidenses van a tener peor salud toda su vida. Y la situación no ha dejado de empeorar desde hace por lo menos tres décadas.

Hay muchos factores que contribuyen a nuestro retraso sanitario, y se pueden extraer conclusiones útiles para otros países. Para empezar, el acceso a la sanidad es importante. Dado que Estados Unidos es uno de los pocos países avanzados que no lo reconoce como un derecho humano esencial, y que se apoya en el sector privado más que otros, no es extraño que muchos ciudadanos no obtengan los medicamentos que necesitan. Si bien la Ley de Protección al Paciente y Cuidados Asequibles (Obamacare) ha mejorado las cosas, la cobertura de los seguros de salud sigue siendo escasa: casi la mitad de los cincuenta estados se niegan a ampliar Medicaid, el programa de financiación de la atención sanitaria destinado a los pobres.

Además, Estados Unidos posee una de las tasas más altas de pobreza infantil de los países avanzados (sobre todo antes de que las políticas de austeridad incrementaran drásticamente la pobreza en varios países europeos), y la falta de nutrición y atención sanitaria durante la niñez repercute durante toda la vida. Por otra parte, nuestras leyes de armas contribuyen a que tengamos la tasa más alta de muertes violentas entre los países avanzados, y la dependencia del automóvil provoca un gran número de víctimas de tráfico.

Las desmesuradas desigualdades de Estados Unidos son otro factor crucial en su atraso sanitario, sobre todo unidas a los factores mencionados más arriba. Con más pobreza, más pobreza infantil, más personas sin acceso a la sanidad, a una vivienda digna y a la educación, y más personas que sufren inseguridad alimentaria (con un consumo frecuente de comida barata que fomenta la obesidad), no es de extrañar que

los resultados de Estados Unidos en materia de salud sean malos.

Pero los resultados son también peores en Estados Unidos que en los demás países con rentas más altas y más cobertura de salud. Quizá también eso tenga que ver con unas desigualdades mayores que en otros países avanzados. La salud, como se sabe, está relacionada con el estrés. Los que se esfuerzan en trepar por la escala del éxito saben las consecuencias del fracaso. En Estados Unidos, los peldaños de la escalera están más separados que en otros lugares, y la distancia entre los de arriba y los de abajo es mayor. Eso significa más ansiedad, que se traduce en peor salud.

La buena salud es una bendición. Pero la forma que tienen los países de organizar su sistema de salud —y su sociedad— influye tremendamente en los resultados. Estados Unidos y el mundo pagan un alto precio por apoyarse demasiado en las fuerzas del mercado y prestar una atención insuficiente a valores más amplios como la igualdad y la justicia social.

CUARTA PARTE

LAS CAUSAS DE QUE AUMENTEN LAS DESIGUALDADES EN ESTADOS UNIDOS

Siempre han existido desigualdades. Siempre existirán. La pregunta que plantean estos artículos es por qué las desigualdades —en todas sus dimensiones— han aumentado tanto en los últimos 35 años. La Gran Recesión, sin duda, contribuyó enormemente (aunque, como veremos en la próxima sección, en parte también fue consecuencia de ellas), pero las tendencias estaban ya presentes mucho antes.

Cada aspecto de la desigualdad —la creciente riqueza de los de arriba, el aumento de la pobreza, el debilitamiento de la clase media— tiene sus propias explicaciones. En la zona alta tienen una parte cada vez mayor del capital y la inmensa mayoría de las ganancias que este produce. Pero lo que hay que preguntarse es por qué es así. En un artículo anterior hemos explicado el concepto de captación de rentas: hay dos maneras de enriquecerse, aumentando el tamaño de la tarta económica del país y aumentando el tamaño de la propia porción en relación con las de los demás (y en la lucha por obtener una porción más grande, la tarta incluso puede empequeñecer). El aumento de la riqueza en la parte alta está relacionado sobre todo con el incremento de la captación de rentas. Los directivos empresariales están quedándose con una parte más grande de la tarta corporativa, pero no porque de pronto se hayan vuelto más productivos.

La financiarización —la importancia creciente del sector financiero en la economía— ha sido esencial, no solo para la inestabilidad cada vez mayor de la economía, como demostró la Gran Recesión, sino para el aumento de las desigualdades. También se ha extendido el poder monopolístico y el desarrollo de empresas con poder global de mercado (Apple, Google, Microsoft) y, en algunos casos, incluso el de empresas con más poder local de mercado (Walmart, Amazon).

En el apartado anterior destacamos una serie de aspectos de las desigualdades en Estados Unidos, incluidas la falta de igualdad en el acceso a la sanidad y la educación y la pobreza entre los niños. La consecuencia de estas injusticias es que las desigualdades se transmiten de generación en generación y los hijos de los privilegiados comienzan la vida con una ventaja importante. Las faltas de igualdad de oportunidades son al mismo tiempo causa y consecuencia de las desigualdades de rentas. No es extraño que las desigualdades aumenten con el tiempo, porque Estados

Unidos sufre cada vez *más* segregación económica: los hijos de los ricos van a escuelas bien dotadas y los de los pobres, a escuelas que muchas veces apenas pueden funcionar.

El aumento de la desigualdad de rentas antes de impuestos e ingresos por transferencia, aunque es considerable, no es mucho mayor en Estados Unidos que en algunos otros países avanzados. Lo que diferencia nuestra situación es lo poco que hacemos para remediarlo. Otros han hecho más esfuerzos para mitigar las desigualdades.

En artículos anteriores de este libro hemos insistido en que las desigualdades son una opción: las leyes de la economía son las mismas en unos países que en otros, pero se manifiestan de maneras muy distintas. Cada ley y cada norma, cada gasto público, cada decisión política puede repercutir en las desigualdades. En la siguiente parte lo demostraremos con varios de los encendidos debates políticos en los que está enzarzado Estados Unidos. La sección anterior también ofrecía varios ejemplos: en este país hemos decidido financiar la enseñanza superior de una manera totalmente diferente a otros, y eso hace que el acceso a la universidad sea más difícil para los pobres e incluso para la clase media. En *El precio de la desigualdad* abordo otros ejemplos, como el hecho de que nuestras leyes de bancarrota —las leyes que especifican qué ocurre cuando una empresa o un individuo no puede pagar todo lo que debe— favorecen al sector financiero y discriminan a los pobres que tratan de ascender mediante préstamos que les permitan obtener una educación.

Los artículos de esta sección no tocan más que una parte de la historia. No hablan de que la falta de igualdad de acceso a la educación y logros académicos es al mismo tiempo una consecuencia y una causa de nuestras crecientes desigualdades de rentas y riqueza; ni de que una nutrición inadecuada y la dificultad de acceso a la atención sanitaria para los pobres (y cada vez más, incluso para la clase media) también pueden perpetuar las desigualdades; ni de que la mayor exposición de los niños pobres a los riesgos medioambientales puede tener el mismo efecto. Tampoco examinan hasta qué punto la falta de igualdad en el acceso a la justicia contribuye asimismo a ello.

En lugar de eso, estos artículos se centran en dos temas concretos: la ayuda corporativa y nuestro sistema tributario. El título del primer ensayo, escrito poco después de que se rescatara a los bancos, es muy elocuente, «El socialismo para ricos en Estados Unidos». Es bien sabido que «socialismo» es una palabra denostada en Estados Unidos, igual que «ayudas». Pero cómo, si no, calificar los megarrescates de los bancos de nuestro país. No seguimos las reglas del capitalismo, porque entonces los banqueros, accionistas y poseedores de obligaciones serían los que habrían pagado por sus errores. Quienes critican mi opinión dicen que *teníamos* que rescatar a los bancos. Es verdad. Pero no *teníamos* que rescatar a los banqueros, los accionistas ni los poseedores de bonos. El ensayo no solo demuestra que el sistema tributario es injusto;

también explica cómo distorsiona nuestra economía y genera niveles más altos de desigualdad de rentas, tanto después de impuestos como antes de impuestos. Si los especuladores están sujetos a tipos fiscales más bajos que los que viven de su trabajo, se estimula la especulación. En abril de 2014 testifiqué ante el Senado sobre el aumento de las desigualdades en Estados Unidos. Un senador preguntó cómo podía explicar a sus representados por qué un fontanero debía pagar más impuestos que alguien que obtuviera unos ingresos comparables gracias a los rendimientos de la especulación a largo plazo. Era una pregunta retórica, por supuesto, y ninguno de los asistentes, ni republicanos ni demócratas, pudo darle respuesta.

Más en general, otros artículos anteriores explicaban que las desigualdades en lo alto están relacionadas con la explotación y la captación de rentas, y aquí explico de qué manera nuestro sistema tributario fomenta estas actividades, debilita la economía y aumenta las desigualdades.

En Estados Unidos, cuando se aproxima el fin del plazo para entregar la declaración de la renta, cada 15 de abril, hay siempre una avalancha de artículos sobre nuestro sistema tributario. «Un sistema fiscal en contra del 99 por ciento» demuestra que nuestro régimen de impuestos no es solo un poco injusto, sino que está sesgado en contra de la inmensa mayoría de la población. Como los de más arriba no pagan todos los impuestos que les corresponderían, la carga que soportan los demás es mayor; y eso significa que los ricos pueden guardarse —y reinvertir— sus ganancias y ser cada vez más ricos. Warren Buffett señaló en una ocasión que era injusto que él pagara menos impuestos que su secretaria. Lo que no dijo fue que a lo que se refería era probablemente a la proporción entre sus impuestos y sus ingresos *materializados*. Todos los años, obtiene un salario pequeño (en relación con sus ingresos globales), recibe dividendos e intereses y materializa *ciertas* plusvalías. Pero suele tener además inmensas ganancias de capital *no materializadas*. Los activos que posee aumentan de valor y, mientras no venda sus acciones y otros títulos de propiedad, no tiene que pagar impuestos. De modo que, si los ricos conservan sus activos, pueden incrementar su valor, año tras año, sin pagar *ningún* impuesto. Y luego pueden transmitírselos a sus hijos; y estos, a sus hijos. Mientras no se venda ese patrimonio, nunca tendrán que pagar impuestos. Y si un bisnieto lo vende, no tendrá que tributar más que por el incremento de valor desde que los heredó; toda la plusvalía de las generaciones anteriores queda totalmente exenta. (Es cierto que puede haber impuestos de transmisión, pero una gestión astuta sabe evitarlos o, por lo menos, reducirlos al mínimo).

Escribí estos artículos antes de que se denunciaran los escándalos de evasión de impuestos a escala mundial. Hasta entonces, General Electric era el mejor ejemplo de gran empresa que había logrado no pagar los impuestos que le correspondían. Pero entonces estallaron los casos de Apple y Google, la noticia de que dos compañías de

Silicon Valley, famosas por su capacidad innovadora en tecnología, habían hecho gala del mismo talento a la hora de evadir impuestos. Se aprovecharon de la globalización, de la facilidad para mover el dinero por todo el mundo. Apple aseguró que sus beneficios, en realidad, ¡podían atribuirse a unos cuantos trabajadores en Irlanda! La honradez y el sentido de la justicia parecen escasear más que el talento. Estas empresas estaban deseando tomar pero no dar: al fin y al cabo, su éxito depende de Internet, que se creó gracias al dinero del Gobierno. Si no reponemos con la investigación básica la reserva de ideas que luego pueden aprovechar las empresas, las innovaciones dejarán de fluir. Pero para eso hace falta el dinero de los impuestos. Google y Apple han demostrado que el mismo comportamiento miope y egoísta que era endémico en el sector financiero puede manifestarse también en Silicon Valley.

«Falacias de la lógica de Romney» lo escribí en medio de la indignación que despertó el vídeo de un discurso de Mitt Romney, entonces candidato republicano a la presidencia (eran unos comentarios que él había hecho en privado). En él decía que el 47 por ciento de los estadounidenses no pagaban impuestos y los llamó «aprovechados». Lo irónico era, por supuesto, que el propio Romney había conseguido evitar pagar los que le correspondían, utilizando un resquicio legal en el código tributario que permitía a los miembros del sector del capital privado pagar unos impuestos muy inferiores a los de un fontanero que ganase un dinero similar. (Hubo otra cuestión que no tuve tiempo de mencionar en el artículo. Romney reconoció que guardaba gran parte de su patrimonio en las Islas Caimán. Se supone que Estados Unidos tiene los mejores mercados financieros del mundo, al menos para servir los intereses de los ricos. No creo que tuviera su dinero en las Islas Caimán porque le ofrecieran unos servicios más extraordinarios —aparte de la falta de transparencia— que los de Wall Street. Pero nunca se dignó a dar una explicación a sus conciudadanos). Este artículo explica más en concreto cuál era el fallo de la lógica de Romney, por qué se equivocó al criticar al «47 por ciento».

EL SOCIALISMO PARA RICOS EN ESTADOS UNIDOS [\[20\]](#)

Con todas las noticias sobre los «brotes verdes» de recuperación económica, los bancos de Estados Unidos están tratando de rechazar los intentos de regularlos. Aunque los políticos hablan de que están decididos a emprender reformas regulatorias para evitar que se reproduzca la crisis, este es un ámbito en el que conviene leer la letra pequeña, y los bancos reunirán todas las fuerzas que les quedan para asegurarse de tener un amplio margen de maniobra que les permita seguir como antes.

El viejo sistema era muy cómodo para los banqueros (aunque no para sus accionistas), así que ¿por qué van a aceptar los cambios? Los esfuerzos para rescatarlos pensaron tan poco en el tipo de sistema financiero que queremos después de la crisis que acabaremos teniendo un sistema bancario menos competitivo y en el que los bancos que eran demasiado grandes para dejarlos caer serán todavía más grandes.

Es sabido desde hace tiempo que los bancos estadounidenses demasiado grandes para quebrar son también demasiado grandes para manejarlos. Ese es uno de los motivos por los que varios de ellos han tenido un comportamiento tan lamentable. Como el Gobierno garantiza los depósitos, tiene un papel muy importante en la reestructuración (a diferencia de otros sectores). Normalmente, cuando quiebra un banco, el Estado diseña una reestructuración financiera y, si tiene que poner dinero, por supuesto, adquiere un interés en su futuro. Las autoridades saben que, si esperan demasiado, es muy probable que los bancos zombis o casi zombis —que tienen poco o ningún patrimonio, pero a los que se trata como si fueran instituciones viables— «se jueguen todo a la resurrección». Si hacen grandes apuestas y ganan, se llevan los beneficios; si pierden, la factura la paga el Estado.

Esto no es mera teoría; es una lección que aprendimos con un gran coste durante la crisis de las cajas de ahorro de los años ochenta. Cuando el cajero automático dice que hay «fondos insuficientes», el Gobierno no quiere que eso signifique que el banco —no nuestras cuentas— no tiene dinero, así que interviene antes de que esté vacío del todo. En una reestructuración financiera, los accionistas suelen quedarse sin nada y los poseedores de bonos se convierten en los nuevos accionistas. A veces, el Estado debe suministrar más dinero; a veces busca a un nuevo inversor que se haga cargo del banco

quebrado.

Sin embargo, la administración de Obama ha introducido un nuevo concepto: demasiado grande para ser reestructurado. El Gobierno alega que sería un caos si intentáramos que estos grandes bancos se atengan a las reglas habituales. Cundiría el pánico en los mercados. De modo que no solo no podemos tocar a los titulares de bonos, sino que ni siquiera podemos tocar a los accionistas, a pesar de que la mayor parte del valor actual de las acciones refleja la apuesta por el rescate del Gobierno.

Creo que este punto de vista está equivocado. Creo que Obama ha cedido a las presiones políticas y los intentos de atemorizar de los grandes bancos. Como consecuencia, el Estado ha confundido rescatar a los banqueros y sus accionistas con rescatar a los bancos.

La reestructuración ofrece la oportunidad de empezar de nuevo: los posibles nuevos inversores (en capital o en instrumentos de deuda) tendrán más confianza, otros bancos estarán más dispuestos a prestarles dinero y ellos estarán más dispuestos a prestar a otros. Los titulares de bonos saldrán ganando con una reestructuración ordenada y, si el valor de los activos es verdaderamente mayor del que el mercado (y los analistas externos) creen, al final cosecharán los beneficios.

Lo que está claro es que los costes actuales y futuros de la estrategia de Obama son muy elevados, y, hasta ahora, no ha logrado su discreto objetivo de reanimar los créditos. El contribuyente ha tenido que aportar miles de millones de dólares, y asumir miles de millones más en garantías, unas facturas que habrá que pagar en el futuro.

Reescribir las reglas de la economía de mercado —en un sentido que ha beneficiado a quienes habían hecho tanto daño a la economía mundial— no solo es costoso desde el punto de vista financiero. Para la mayoría de los estadounidenses es también terriblemente injusto, sobre todo después de ver que los bancos desviaban los miles de millones que tenían el propósito de permitir la reanudación de los préstamos al pago de primas y dividendos desproporcionados. La ruptura del contrato social no es algo que pueda tomarse a la ligera.

Pero esta nueva forma de capitalismo de imitación, en el que las pérdidas se socializan y los beneficios se privatizan, está condenada al fracaso. Los incentivos están distorsionados. No hay disciplina de mercado. Los bancos demasiado grandes para la reestructuración saben que pueden jugar con impunidad, y ahora que la Reserva Federal ha emitido dinero a unos tipos de interés casi nulos, existen fondos más que suficientes para hacerlo.

Algunos denominan a este nuevo régimen económico «socialismo de características estadounidenses». Pero al socialismo le preocupan las personas corrientes. Estados Unidos ha dado escasa ayuda a los millones de ciudadanos que están perdiendo sus hogares. Los trabajadores que pierden su empleo no reciben más que 39 semanas de

prestaciones limitadas, y después se quedan sin ayudas. Y en la mayoría de los casos, perder el empleo significa perder el seguro de salud también.

Estados Unidos ha ampliado su red de protección a las empresas de una forma sin precedentes, desde los bancos comerciales a los bancos de inversiones, luego a los seguros, y ahora a los automóviles, sin que se vea el límite. Esto no es socialismo, sino una extensión de las históricas ayudas corporativas. Los ricos y los poderosos recurren al Gobierno para que les ayude cada vez que pueden, mientras que las personas necesitadas tienen escasa protección social.

Debemos dividir los bancos demasiado grandes para dejarlos quebrar; no existen pruebas de que estos gigantes ofrezcan beneficios sociales proporcionales a los costes que suponen para los demás. Y si no los dividimos, entonces tenemos que poner límites estrictos a sus actividades. No se puede permitir que sigan haciendo lo que hacían, jugar con el dinero de otros.

Pero esto plantea otro problema de estos bancos demasiado grandes para quebrar y para ser reestructurados: tienen un poder político excesivo. Sus presiones han funcionado siempre bien, primero para que los desregularan y luego para que los contribuyentes pagaran las labores de limpieza. Ahora confían en que les sirvan otra vez para seguir teniendo la libertad de hacer lo que quieren, sin tener en cuenta los riesgos para los contribuyentes y la economía. No podemos permitirnos el lujo de que sea así.

UN SISTEMA FISCAL EN CONTRA DEL 99 POR CIENTO [\[21\]](#)

Leona Helmsley, la propietaria de una cadena hotelera que fue condenada por evasión de impuestos federales en 1989, era tristemente famosa por muchas cosas; entre otras, por haber dicho, al parecer, que «los impuestos solo los paga la gente pequeña».

Como declaración de principios, es muy posible que esta cita le granjeara a la señora Helmsley, fallecida en 2007, el título de Reina de la Mezquindad. Ahora bien, como predicción sobre la justicia de la política fiscal estadounidense, su comentario fue probablemente premonitorio.

Hoy, fecha en la que termina el plazo para presentar la declaración de la renta de las personas físicas, es un día en el que los estadounidenses deberían hacer una pausa para reflexionar sobre nuestro sistema tributario y la sociedad que genera. A nadie le agrada pagar impuestos, pero todo el mundo, salvo los libertarios más extremistas, está de acuerdo en que, como dijo Oliver Wendell Holmes, los impuestos son el precio que pagamos por tener una sociedad civilizada. Sin embargo, desde hace varios decenios, la carga de pagar ese precio está repartida de manera cada vez más injusta.

Aproximadamente seis de cada diez personas creen que el sistema tributario es injusto, y tienen razón: dicho sin rodeos, los más ricos no pagan todo lo que debieran. Los 400 contribuyentes más ricos, con unos ingresos medios de más de 200 millones de dólares, pagan menos del 20 por ciento de su renta en impuestos, mucho menos que los que son simplemente millonarios, que pagan alrededor del 25 por ciento, y más o menos lo mismo que los que solo ganan entre 200.000 y 500.000 dólares. En 2009, 116 de los 400 más ricos —casi la tercera parte— pagaron menos del 15 por ciento de su renta en impuestos.

A los conservadores les gusta señalar que los pagos de impuestos de los estadounidenses más ricos constituyen una gran parte de los ingresos totales. Es verdad, como debe serlo en cualquier sistema tributario progresivo, es decir, un régimen que grava a los ricos con tipos más altos que a los que tienen ingresos modestos. También es verdad que, como las rentas de los más ricos han crecido de forma increíble en los últimos años, sus impuestos totales también se han disparado. Ocurriría incluso aunque hubiera un tipo fiscal plano para todo el mundo.

Lo que debería escandalizarnos e indignarnos es que, a medida que el 1 por ciento más rico se ha ido enriqueciendo cada vez más, los tipos fiscales que pagan, en la práctica, han disminuido enormemente. Nuestro sistema tributario es mucho menos progresivo de lo que fue durante gran parte del siglo XX. El tipo marginal superior del impuesto sobre la renta alcanzó su máximo con el 94 por ciento durante la Segunda Guerra Mundial, y permaneció en el 70 por ciento durante los años sesenta y setenta; hoy es del 39,6 por ciento. La equidad fiscal ha empeorado mucho en los treinta años transcurridos desde la «revolución» de Reagan en los años ochenta.

Ciudadanos por la Justicia Fiscal, una organización que propugna un sistema fiscal más progresivo, calcula que en 2010, teniendo en cuenta los impuestos federales, estatales y locales, el 1 por ciento más rico pagó ligeramente más del 20 por ciento de todos los impuestos de Estados Unidos, aproximadamente la misma proporción de las rentas que obtuvieron; un resultado nada progresivo.

Con unos tipos fiscales tan bajos en la práctica —y, sobre todo, con el tipo fiscal del 20 por ciento para las rentas de las ganancias de capital—, no es ninguna gran sorpresa que la proporción de las rentas que va a parar al 1 por ciento más rico se haya duplicado desde 1979 ni que la proporción que va a manos del 0,1 por ciento más rico casi se haya triplicado, según los economistas Thomas Piketty y Emmanuel Saez. Si recordamos que el 1 por ciento más rico de los estadounidenses posee alrededor del 40 por ciento de la riqueza del país, la situación es todavía más inquietante.

Si estas cifras no les parecen injustas, comparémoslas con las de otros países ricos.

Estados Unidos destaca entre los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, el club de los países ricos del mundo, por su bajo tipo marginal superior. Tener unos tipos tan bajos no es esencial para el crecimiento; Alemania, por ejemplo, ha conseguido mantener su posición de centro de fabricación avanzada a pesar de que su tipo marginal superior supera considerablemente al de Estados Unidos. Y en general, nuestro tipo fiscal superior empieza a aplicarse con rentas mucho más altas. Dinamarca, por ejemplo, tiene un tipo fiscal superior de más del 60 por ciento, que se aplica a cualquiera que gane más de 54.900 dólares. El tipo superior en Estados Unidos, 39,6 por ciento, no se aplica hasta que la renta individual alcanza 400.000 dólares (o 450.000 dólares en el caso de una pareja). Solo tres países de la OCDE — Corea del Sur, Canadá y España— tienen umbrales más altos.

La mayor parte del mundo occidental ha experimentado un aumento de las desigualdades en los últimos decenios, aunque no tanto como Estados Unidos. Pero la mayoría de los economistas está de acuerdo en que un país con excesivas desigualdades no puede funcionar bien, y muchos países han utilizado sus códigos fiscales para ayudar a «corregir» la distribución de rentas y riqueza en el mercado. Estados Unidos no lo ha hecho, o al menos no de forma significativa. Los bajos tipos que gravan a los más ricos

contribuyen a agudizar y perpetuar las desigualdades y la falta de igualdad de oportunidades. Se trata de una burda inversión de los tradicionales ideales estadounidenses de meritocracia, unos ideales que todos nuestros dirigentes, de cualquier tendencia, continúan profesando.

Con los años, algunos ricos han tenido un gran éxito a la hora de obtener un trato especial y han trasladado una parte cada vez mayor de la carga de financiar los gastos nacionales —defensa, educación, programas sociales— a otros. Irónicamente, las que más éxito han tenido son varias de nuestras compañías multinacionales, que reclaman al Gobierno que negocie tratados comerciales favorables para poder entrar con facilidad en los mercados extranjeros y defender sus intereses comerciales en todo el mundo, pero luego utilizan esas bases en otros países para eludir pagar impuestos.

General Electric se ha convertido en el símbolo de las empresas multinacionales con sede en Estados Unidos pero que casi no pagan impuestos —su tipo medio de impuesto de sociedades, en la práctica, fue inferior al 2 por ciento entre 2002 y 2012—, igual que Mitt Romney, el candidato republicano a las presidenciales de 2012, se convirtió en el símbolo de los ricos que no pagan lo que les corresponde cuando reconoció que no había pagado más que el 14 por ciento de impuestos sobre la renta en 2011, al mismo tiempo que estaba quejándose de que el 47 por ciento de los estadounidenses eran unos aprovechados. Ni General Electric ni Mitt Romney han infringido ninguna ley fiscal, que yo sepa, pero los escasos impuestos que han pagado ofenden el más elemental sentido de la justicia de cualquier estadounidense.

Al estudiar estos datos hay que ser precavidos, porque suelen reflejar los impuestos como porcentaje de las rentas declaradas. Y los códigos tributarios no exigen la declaración de todo tipo de rentas. Para los ricos, ocultar esos activos se ha convertido en un deporte de lo más selecto. Muchos se aprovechan de las Islas Caimán o algún otro paraíso fiscal para eludir los impuestos (pueden estar seguros de que no es por el buen tiempo). No tienen que declarar ninguna renta hasta que no vuelven a traer («repatriar») los activos a Estados Unidos. Y tampoco las ganancias del capital se declaran como rentas más que cuando se materializan.

Si los bienes se transmiten a los hijos o los nietos al morir, no se pagan impuestos jamás, gracias a un peculiar resquicio legal llamado «incremento en la base del coste en el momento de morir». Sí, los privilegios fiscales de ser rico en Estados Unidos se prolongan después de muertos.

Cuando los ciudadanos ven las disposiciones especiales en la ley tributaria —para las segundas residencias, pistas de carreras, fábricas de cerveza, refinerías de petróleo, fondos especulativos y estudios de cine, entre muchos otros bienes o sectores favorecidos—, es normal que se sientan desilusionados con un sistema impositivo tan lleno de recompensas específicas. Evidentemente, estos resquicios legales y estas

prebendas, en su mayoría, no han salido de la nada; normalmente se ha creado para lograr contribuciones de campaña de donantes influyentes, o para agradecerles las ya hechas. Se calcula que las disposiciones fiscales especiales ascienden a unos 123.000 millones de dólares al año, y el precio de las lagunas que permiten los paraísos fiscales no está muy a la zaga. El mero hecho de eliminar estas cláusulas sería una ayuda enorme para cumplir los objetivos de reducción del déficit que exigen los conservadores fiscales preocupados por el volumen de la deuda pública.

Pero otro motivo de injusticia es el tratamiento fiscal que recibe el llamado interés devengado. Algunos financieros de Wall Street pueden pagar impuestos en función de los tipos previstos para las ganancias del capital, más bajos, por rentas procedentes de manejar activos para fondos de capital privado o fondos especulativos. ¿Por qué va a recibir la administración de activos financieros un trato diferente que la gestión de personas o la realización de descubrimientos? Por supuesto, los miembros del sector dicen que son esenciales. Pero también lo son los médicos, abogados, profesores y cualquier otro que contribuye a que funcione nuestra compleja sociedad. Dicen que son necesarios para la creación de empleo. Pero la verdad es que muchas firmas de capital privado que han sabido aprovechar el resquicio del interés devengado, en realidad, han destruido empleo; se les da muy bien reestructurar empresas para «ahorrar» en costes de mano de obra, a menudo a base de llevarse el empleo al extranjero.

Los economistas suelen evitar la palabra «justo»; la justicia, como la belleza, está en los ojos del que mira. Pero la injusticia del sistema tributario estadounidense ha aumentado tanto que no es sincero aplicarle cualquier otra etiqueta.

Tradicionalmente, los economistas se han ocupado menos de los problemas de la igualdad que de otros más prosaicos, el crecimiento y la eficiencia. Y también en este aspecto nuestro sistema tributario saca mala nota. Nuestro crecimiento fue mayor en la época de los tipos superiores marginales altos que desde 1980. Los economistas — incluso los de instituciones internacionales tradicionales y conservadoras como el Fondo Monetario Internacional— han empezado a darse cuenta de que el exceso de desigualdades es malo para el crecimiento y la estabilidad. El sistema tributario puede ser un factor considerable a la hora de moderar esas desigualdades. Pero el nuestro hace verdaderamente poco al respecto. Una de las razones de nuestro mal comportamiento económico es la gran distorsión que causa el sistema tributario en nuestra economía. Lo único en lo que todos los economistas están de acuerdo es en que los incentivos son importantes: si se bajan los impuestos a la especulación, habrá más especulación. Hemos arrastrado a nuestros jóvenes de más talento a los chanchullos financieros en lugar de crear empresas reales, hacer verdaderos descubrimientos, ofrecer servicios genuinos a los demás. Se dedica más esfuerzo a la «captación de rentas» —quedarse con una porción más grande de la tarta económica del país— que a

agrandar el tamaño de la tarta.

En los últimos años, los estudios han vinculado los tipos impositivos, la lentitud en el crecimiento y el aumento de las desigualdades. Recordemos que los bajos tipos fiscales para los más ricos, en teoría, debían estimular el ahorro y el esfuerzo y, por tanto, el crecimiento económico. No fue así. En realidad, la tasa de ahorro de las familias descendió a su nivel más bajo, casi cero, después de las dos tandas de rebajas fiscales sobre los dividendos y las ganancias del capital, aprobadas por el presidente George W. Bush en 2001 y 2003. Lo que hicieron los tipos fiscales bajos fue incrementar los rendimientos de la captación de renta, que se reforzaron, lo cual quería decir que el crecimiento se desaceleró y las desigualdades aumentaron. Esta pauta se ha observado en distintos países. En contra de las advertencias de quienes desean preservar sus privilegios, los países que han incrementado la franja a la que se aplica el máximo tipo no han crecido más despacio. Y en nuestro propio país tenemos otra prueba: si los esfuerzos de los más ricos estuvieran produciendo una mejoría del motor de toda nuestra economía, sería esperable que todo el mundo se beneficiara. Si se dedicaran a la captación de rentas, a medida que aumentarían sus ingresos, esperaríamos que disminuyeran los de otros. Y eso es exactamente lo que ha ocurrido. Las rentas de la clase media, e incluso la baja, se han estancado o han disminuido. Pruebas aparte, hay sólidos argumentos intuitivos a favor de la idea de que los tipos fiscales han promovido la captación de rentas a expensas de la creación de riqueza. Existe una satisfacción intrínseca en el hecho de crear una empresa nueva, ampliar los horizontes de nuestro conocimiento y ayudar a otros. En cambio, es muy desagradable pasar días enteros refinando prácticas deshonestas y engañosas que arrebatan dinero a los pobres, como solía ocurrir en el sector financiero antes de la crisis de 2007-2008. Creo que la inmensa mayoría de los estadounidenses, si pudiera, preferiría lo primero que lo segundo. Pero nuestro sistema tributario inclina la balanza. Aumenta los rendimientos netos de dedicarse a una de esas actividades poco agradables y nos ha ayudado a ser una sociedad de captación de rentas.

No tiene por qué ser así. Podríamos tener un régimen fiscal mucho más sencillo sin todas las distorsiones, una sociedad en la que quienes recortan cupones para vivir pagasen los mismos impuestos que alguien con los mismos ingresos que trabaje en una fábrica; en la que alguien que obtenga sus ingresos de salvar empresas pagasen los mismos impuestos que un médico que lo gana salvando vidas; en la que alguien que gana dinero gracias a las innovaciones financieras pagase los mismos impuestos que alguien que investiga para crear innovaciones reales capaces de transformar nuestra economía y nuestra sociedad. Podríamos tener un régimen tributario que fomentase las cosas positivas como el esfuerzo y el ahorro y disuadiera de hacer cosas malas como la captación de rentas, el juego, la especulación financiera y la contaminación. Ese

sistema fiscal recaudaría mucho más dinero que el actual, y no tendríamos que sufrir todas las peleas que hemos vivido de bloqueos, precipicios fiscales y amenazas de acabar con Medicare y la Seguridad Social. Estaríamos en una situación fiscal sólida, al menos, durante los próximos veinticinco años.

Las consecuencias de los fallos de nuestro sistema fiscal no son solo económicas. Nuestro régimen se basa mucho en el cumplimiento voluntario de nuestras obligaciones. Si los ciudadanos creen que el sistema es injusto, ese cumplimiento no será tan voluntario. Más en general, el Estado tiene un papel importante no solo en la protección social, sino también con inversiones en infraestructuras, tecnología, educación y sanidad. Sin esas inversiones, nuestra economía será más débil y crecerá más despacio.

La sociedad no puede funcionar bien sin un mínimo sentido de solidaridad y cohesión nacional, y ese sentimiento de propósito común también depende del sistema tributario. Si los estadounidenses creen que el Gobierno es injusto, que es un Gobierno del 1 por ciento, por el 1 por ciento, para el 1 por ciento, la fe en nuestra democracia desaparecerá.

LA GLOBALIZACIÓN NO ES UNA SIMPLE CUESTIÓN DE BENEFICIOS; TAMBIÉN ES UNA CUESTIÓN FISCAL [\[22\]](#)

El mundo entero miraba con expectación a Tim Cook, jefe de Apple, declarar que su empresa había pagado todos los impuestos que debía, lo que al parecer significaba que había pagado todos los impuestos que estaba obligado a pagar. Por supuesto, se trata de dos cosas muy diferentes. No tiene nada de extraño que una empresa que dispone de los recursos y la inventiva de Apple haga cuanto pueda para evitar pagar (dentro de los límites de la legalidad) todos los impuestos posibles. Si bien, en el caso *Citizens United*, el Tribunal Supremo dictaminó que las grandes empresas son personas jurídicas, con todos los derechos concomitantes, esta ficción legal no las dotó de sentido de la responsabilidad moral, pero sí están dotadas de la capacidad de *Plastic Man* para estar en todas partes y en ninguna al mismo tiempo: en todas partes cuando se trata de vender sus productos, y en ninguna cuando se trata de declarar los beneficios derivados de esas ventas.

Al igual que Google, Apple se ha beneficiado enormemente de lo que los Gobiernos de Estados Unidos y de otros países occidentales suministran: mano de obra altamente cualificada y con formación universitaria, apoyada tanto de forma directa por el Estado como indirectamente (mediante caritativas y generosas deducciones). La investigación fundamental de la que dependen sus productos se ha beneficiado de innovaciones financiadas por los contribuyentes: Internet, sin la cual no podrían existir. Su prosperidad depende en parte de nuestro sistema legal, comprendida ahí la enérgica defensa de los derechos de propiedad industrial; solicitaron al Estado (y obtuvieron de él) que obligase a países de todo el mundo a adoptar nuestros criterios, en algunos casos con un elevado coste en vidas humanas y bienestar de quienes viven en mercados emergentes y países en vías de desarrollo. Sí, aportaron talento y capacidad de organización, por los que obtuvieron un merecido prestigio. No obstante, aunque Newton al menos tuvo la modestia de reconocer que debía sus logros al hecho de haberse aupado sobre los hombros de gigantes, estos titanes de la industria no tienen el menor escrúpulo en vivir de gorra, aprovechándose generosamente de las subvenciones que ofrece nuestro sistema, pero sin que estén dispuestos a contribuir de forma

correspondiente. Sin apoyo público, las fuentes de las que brotan la innovación y el crecimiento futuros se secarán, por no hablar ya de lo que sucederá con nuestra sociedad, cada vez más dividida.

Ni siquiera es cierto que unas tasas impositivas sobre sociedades más elevadas harían contraerse necesariamente las inversiones de manera significativa. Como ha demostrado Apple, puede financiar lo que quiera endeudándose, y eso incluye el pago de dividendos, otra estratagema para evitar pagar la parte de impuestos que le corresponde. Ahora bien, los pagos de intereses son desgravables, lo que significa que en la medida en que las inversiones se financian a través del endeudamiento, los costes de capital y los beneficios cambian de manera concomitante, sin ningún efecto adverso sobre las inversiones. Y dada la baja tasa impositiva sobre las ganancias de capital, la rentabilidad de las inversiones obtiene un trato todavía más favorable. Otros aspectos del código fiscal —como la depreciación acelerada y el tratamiento fiscal de los gastos de investigación y desarrollo— devengan aún más beneficios.

Va siendo hora de que la comunidad internacional afronte la realidad: nuestro régimen fiscal global es incontrolable, injusto y distorsionador. Ha desempeñado un papel fundamental en la génesis de la desigualdad cada vez mayor que azota actualmente a los países más avanzados, con Estados Unidos a la cabeza y el Reino Unido siguiéndole a escasa distancia. Es el adelgazamiento del sector público lo que ha sido decisivo para que nuestro país dejase de ser la tierra de las oportunidades, y un lugar donde hoy en día las perspectivas de futuro de un niño dependen más de los ingresos y la formación de sus padres que en otros países avanzados.

La globalización nos ha hecho cada vez más interdependientes. Las grandes beneficiarias de la globalización han sido las grandes empresas internacionales, no, por ejemplo, el trabajador medio estadounidense o el de muchos otros países que, en parte bajo la presión de la globalización, han visto cómo sus ingresos se ajustaban plenamente a la inflación (incluyendo ahí la reducción de los precios provocada por la globalización) y bajaban un año tras otro, hasta el punto de que los ingresos de un trabajador varón a tiempo completo son menores que los de hace cuatro décadas. Nuestras multinacionales han aprendido a explotar la globalización en todos los sentidos de esa expresión, comprendida ahí la explotación de las lagunas fiscales que les permiten rehuir sus responsabilidades sociales planetarias.

Estados Unidos no podría tener un sistema de impuestos sobre sociedades funcional si hubiéramos optado por un sistema de precios de transferencia (en el que las empresas «se inventan» los precios de los bienes y servicios que una parte compra a la otra, lo que permite contabilizar los beneficios en un estado u otro). Tal y como están las cosas, es evidente que Apple puede trasladar los beneficios de un sitio a otro para evitar los impuestos estatales californianos. Estados Unidos ha desarrollado un sistema

formulario en el que los beneficios globales se asignan en función del empleo, las ventas y los bienes de capital. No obstante, hay margen de sobra para ajustar aún más el sistema en respuesta a la mayor facilidad para mover los beneficios de sitio, ahora que una de las principales fuentes de «valor añadido» real es la propiedad industrial.

Hay quien ha insinuado que si bien las fuentes de producción (de valor añadido) son difíciles de identificar, sus destinos lo son menos (si bien, debido a los reenvíos, esto no está tan claro), por lo que proponen un sistema basado en los destinos. Ahora bien, un sistema semejante no sería necesariamente justo, ya que no proporcionaría ingreso alguno a los países que soportaron los costes de producción. Sin embargo, está claro que un sistema basado en los destinos sería mejor que el actual.

Aun cuando Estados Unidos no se viera recompensado por sus contribuciones científicas globales públicamente subvencionadas y la propiedad industrial acumulada sobre esa base, al menos el país sería recompensado por su consumismo desenfrenado, que ofrece incentivos a tales innovaciones. Sería positivo que pudiera obtenerse un acuerdo internacional sobre la fiscalidad de los beneficios empresariales. A falta de un acuerdo semejante, cualquier país que amenazara con imponer una fiscalidad empresarial justa sería castigado: la producción (y el empleo) irían a parar a otros lugares. En algunos casos, los Estados pueden marcarse un farol. Otros quizá consideren que el riesgo es demasiado alto. Pero de lo que no se puede escapar es de la clientela.

Por sí solo, Estados Unidos podría hacer mucho para propiciar una reforma: a cualquier empresa que vendiera bienes allí se le podría obligar a pagar un impuesto sobre sus beneficios globales —digamos a una tasa del 30 por ciento sobre la base de un balance general consolidado— pero con una deducción por impuestos por beneficios empresariales pagados en otras jurisdicciones (hasta un determinado límite). En otras palabras, Estados Unidos se establecería como garante de un régimen global de impuestos mínimos. Puede que hubiera quien optara por vender fuera de Estados Unidos, pero dudo que fueran muchos.

El problema de la evasión fiscal por parte de las empresas multinacionales es de mayor calado y requiere reformas más a fondo, entre ellas lidiar con los paraísos fiscales que reciben ese dinero y facilitan su blanqueo. Google y Apple contratan a los mejores abogados, que saben cómo evadir impuestos sin saltarse la ley. Ahora bien, en nuestro sistema no debería haber lugar para países cómplices con la evasión fiscal. ¿Por qué habrían de ayudar los contribuyentes alemanes a rescatar a los ciudadanos de un país cuyo modelo empresarial se ha basado en la evasión fiscal y las espirales descendentes? ¿Y por qué deberían los ciudadanos de ningún país permitir que sus empresas se aprovechen de esos países depredadores?

Decir que Google o que Apple se aprovecharon sin más del sistema vigente sería

dejarles irse de rositas demasiado fácilmente: este sistema no surgió por sí solo. Empresas como General Electric presionaron para obtener, y obtuvieron, disposiciones que les permitieron eludir todavía más impuestos. Presionaron para obtener, y obtuvieron, cláusulas de amnistía que les permitieron llevar de nuevo su dinero a Estados Unidos a una tasa reducida especial, con la promesa de invertir el dinero en el país, y se las ingeniaron para ajustarse a la letra de la ley a la vez que eludían su espíritu y su intención. Si Apple y Google simbolizan las oportunidades que brinda la globalización, sus actitudes en materia de evasión fiscal las han convertido en empresas emblemáticas de lo que puede ir y está yendo mal con ese sistema.

FALACIAS DE LA LÓGICA DE ROMNEY[23]

El áspero ataque de Mitt Romney contra el 47 por ciento de estadounidenses que supuestamente no pagan impuestos y dependen del Estado ha desencadenado con toda razón una tormenta. Insinúa que cantidades ingentes de personas —los partidarios de Barack Obama— son unos aprovechados.

La ironía del asunto reside en que son las personas como Romney quienes están gorroneando: los impuestos que él paga (como porcentaje de sus ingresos declarados) son muy inferiores a los que pagan personas con ingresos muy inferiores. Y a diferencia de lo que a alguna de esa gente le gustaría creer, nadie triunfa exclusivamente por sus propios medios. Aun cuando no hayan heredado la riqueza que poseen, el éxito en los negocios exige el imperio de la ley, una mano de obra cualificada e infraestructuras públicas, todo lo cual lo proporciona el Estado.

Hasta «innovadores» como Google han alcanzado sus logros apoyándose en el trabajo de otros. Antes de que Google pudiera crear el motor de búsqueda más popular de Internet, alguien tuvo que crear Internet, y fue el sector público quien lo hizo.

DISIPANDO MITOS

Pero las falacias de la lógica de Romney tienen repercusiones más profundas.

En primer lugar, entre nóminas, ventas, tasas e impuestos sobre la propiedad, incluso quienes no pagan el impuesto sobre la renta pagan otros muchos impuestos. Gran parte de quienes reciben «prestaciones» las han pagado a través de sus contribuciones a la Seguridad Social y a Medicare. No son unos aprovechados. El sector público ha desempeñado una mejor labor a la hora de ofrecer estas prestaciones que el sector privado: este dejó a la mayoría de las personas de la tercera edad desprovistas de apoyo, el mercado de anualidades prácticamente no existía, y los ancianos no podían obtener cobertura médica.

Incluso hoy, el sector privado no ofrece la clase de seguridad que ofrece la Seguridad Social, incluida la protección contra la volatilidad del mercado y la inflación. Y los costes de las transacciones de la Administración de la Seguridad Social

son notablemente inferiores a las del sector privado, cosa que no es de extrañar, dado que su objetivo es maximizar dichos costes. Los costes de transacción son sus beneficios.

En segundo lugar, gran parte de los que reciben prestaciones son nuestros jóvenes: proporcionarles educación y sanidad (aun cuando ellos o sus padres no paguen impuestos) es invertir en nuestro futuro. Estados Unidos es el país con menos igualdad de oportunidades de cualquiera de los países avanzados sobre los que existen datos. Las perspectivas de futuro de un niño estadounidense dependen más de los ingresos y el nivel educativo de sus padres que en esos otros países. Pese a que el sueño americano se haya convertido en un mito, no tiene por qué ser así. Los niños no deberían depender de la riqueza de sus padres para recibir la enseñanza o la atención sanitaria que necesitan para cumplir con sus expectativas.

En tercer lugar, un sistema de protección social eficiente constituye una parte importante de cualquier sociedad moderna, y es necesario para que los individuos puedan correr riesgos. Una vez más, el mercado no proporciona una cobertura adecuada, por ejemplo, para el desempleo o la discapacidad. Por eso tiene que intervenir el Estado. Los que obtienen esas prestaciones suelen pagarlas directa o indirectamente mediante contribuciones realizadas por ellos (en su nombre o en el de su empresa) a esos fondos de seguros. Es más, ofrecer protección social contra esos riesgos también podría allanar el camino a una sociedad más productiva. Los individuos pueden asumir más actividades de alto rendimiento y de alto riesgo si saben que hay una red de seguridad que les protege si las cosas no salen bien. Es una de las razones por las que algunas economías con mejor protección social han estado creciendo mucho más rápidamente que Estados Unidos, incluso durante la reciente recesión.

FRACASO ESTATAL

En cuarto lugar, muchos de los que viven en situación de precariedad —que se han vuelto tan dependientes del Estado— lo hacen en parte porque el Estado les ha fallado de un modo u otro. No les ha proporcionado las capacitaciones que los hicieran productivos para que pudieran ganarse la vida adecuadamente. No ha impedido que los bancos se aprovecharan de ellos mediante préstamos depredadores y prácticas abusivas con las tarjetas de crédito, ni que las universidades privadas se aprovecharan de sus aspiraciones a ascender en la escala social a través de la enseñanza.

En última instancia somos una comunidad, y todas las comunidades ayudan a sus miembros menos afortunados. Si nuestro sistema económico genera tanta gente sin

empleo y que depende del Estado para alimentarse, el Estado tiene que intervenir. Nuestro sistema económico no ha funcionado como debía: no ha creado empleos para todos los que quieren trabajar. La mayoría de los empleos que se han creado no ofrecen un salario del que se pueda vivir.

Es cierto que nuestra sociedad está dividida. Ahora bien, no se divide, como insinúa Romney, entre los que viven de gorra y los demás, a despecho de que algunos de los que pagan impuestos no paguen la parte que les corresponde, y se aprovechen de quienes sí lo hacen: está dividida entre quienes consideran a Estados Unidos como una comunidad y reconocen que la única forma de disfrutar de una prosperidad prolongada es a través de la prosperidad compartida, y aquellos que no.

QUINTA PARTE

CONSECUENCIAS DE LA DESIGUALDAD

La tesis central de mi libro *El precio de la desigualdad* es que la desigualdad debilita la economía, socava la democracia y divide a la sociedad. La serie de artículos *The Great Divide*, publicada en *The New York Times*, se explayó sobre varios aspectos. Los artículos reimprimos aquí apenas pueden abordar la superficie de algunos de esos temas. Algunos de los artículos incluidos en el preludio (y la presentación de esa sección) tratan sobre la forma en que la desigualdad mina el rendimiento económico, reduce la demanda y aumenta la inestabilidad. En un ensayo de la última parte («La desigualdad está retrasando la recuperación») expongo cómo la creciente desigualdad de nuestro país explicaba en parte la recuperación extraordinariamente lenta que ha seguido a la crisis de 2008, crisis que la propia desigualdad contribuyó a crear.

Antes he descrito el elevado nivel de desigualdad de oportunidades que hay en Estados Unidos. Un amplio sector de estadounidenses —los que no han tenido la suerte de tener unos padres acaudalados— tiene escasas posibilidades de convertir en realidad sus expectativas. Por supuesto, eso es un desastre para esos individuos, pero también es malo para la economía. No estamos sacando partido plenamente de nuestro recurso más importante: nuestra gente.

Puesto que un Gobierno del 1 por ciento, para el 1 por ciento y por el 1 por ciento trabaja para enriquecer al 1 por ciento, a través del «bienestar empresarial» y los beneficios fiscales, hay menos recursos disponibles para invertir en infraestructuras, enseñanza y tecnología, inversiones que hacen falta para que la economía siga boyante y creciendo.

Ahora bien, el verdadero precio de la desigualdad lo pagan nuestra democracia y nuestra sociedad. Como he explicado en ensayos anteriores («Igualdad de oportunidades, nuestro mito nacional» y «Justicia para algunos»), los valores fundamentales representados por el país —la igualdad de oportunidades, el acceso igualitario a la justicia, la sensación de que el sistema es justo— se han visto deteriorados. Los lazos de sacrificios compartidos que mantienen unido a un país en tiempo de guerra se ven socavados cuando los ricos obtienen una rebaja fiscal a la vez que tenemos unas fuerzas armadas «voluntarias» compuestas desproporcionadamente

por individuos pobres cuyas perspectivas de empleo alternativas parecen desalentadoras; y luego, cuando en lugar de recompensarlos, como hicimos con quienes sirvieron en las fuerzas armadas durante la Segunda Guerra Mundial con la Ley de Derechos de los Soldados, los obligamos a regresar una y otra vez al campo de batalla, hasta el extremo de que casi la mitad de quienes regresaron estaban afectados por una o más discapacidades. Para empeorar las cosas todavía más, posteriormente infradotamos (o, para ser precisos, lo hizo la administración de Bush) los hospitales de veteranos a los que acuden⁽¹⁾.

A medida que va disminuyendo la sensación de juego limpio, nuestra sociedad comienza a desmoronarse de muchas formas. Como he indicado en «Un sistema fiscal en contra del 99 por ciento», un sistema impositivo como el nuestro, basado en gran medida en la conformidad voluntaria, solo puede funcionar si se cree que el sistema es justo, pero ahora resulta evidente para todos que el nuestro no lo es, y que quienes están en la cima de la pirámide social reciben un trato mucho mejor que los que están en el sector intermedio. Así también, como señalamos antes, nuestra democracia se basaba en el sencillo principio de «una persona, un voto», pero lo que ha sucedido significa que se lo puede describir mejor como un sistema de «un dólar, un voto».

Los dos artículos reimpresos aquí abordan dos de las consecuencias de la desigualdad a las que no se ha prestado atención suficiente. El primero se centra en lo que está pasando en nuestros barrios marginales, donde viven tantos de los pobres del país. La bancarrota de Detroit es emblemática. Al igual que tantas familias estadounidenses, se vio perjudicada por seguir los consejos de un sector financiero abusivo, que compró arriesgados derivados financieros, que Warren Buffet definió como armas financieras de destrucción masiva. Y en el caso de Detroit estallaron. Al igual que en tantos otros casos, cuando surgieron problemas, el sector financiero exigió ser resarcido primero, poniendo el bienestar de los ciudadanos de a pie, incluidos los trabajadores con contratos que les prometían prestaciones de jubilación, en segundo plano.

El otro artículo de esta sección, «En nadie confiamos», trata sobre una víctima ulterior de la creciente desigualdad de Estados Unidos: la pérdida de confianza, sin la que ninguna sociedad puede funcionar. Aunque los economistas no suelen utilizar palabras como «confianza», sin ella nuestra economía sencillamente no puede funcionar. Explico por qué esto es así, cómo la desigualdad ha deteriorado algo tan precioso, y cómo, una vez deteriorada, puede resultar difícil restablecerla.

LA LECCIÓN EQUIVOCADA DE LA BANCARROTA DE DETROIT [\[24\]](#)

Cuando yo era niño, en Gary, Indiana, casi una cuarta parte de los trabajadores estadounidenses estaban empleados en la industria. En aquella época había muchos empleos que pagaban lo suficiente para que un solo padre de familia, con un solo trabajo, pudiera hacer realidad el sueño americano para una familia de cuatro miembros. Podía ganarse la vida con el sudor de su frente, enviar a sus hijos a la universidad e incluso verlos convertirse en profesionales liberales.

Ciudades como Detroit y Gary prosperaron gracias a esa industria, no solo por la riqueza que generaba, sino también estableciendo comunidades fuertes, bases tributarias prósperas y buenas infraestructuras. A partir de la sólida base de las excelentes escuelas públicas de Gary, influenciadas por las ideas del reformador progresista John Dewey, asistí al Amherst College y luego al MIT para estudiar el posgrado.

En la actualidad, menos del 8 por ciento de los trabajadores estadounidenses están empleados en la industria, y muchas de las ciudades del Cinturón Oxidado son fantasmagóricas. Las perturbadoras realidades de Detroit son ahora poco menos que un cliché: esta primavera el 40 por ciento de las farolas no funcionaba, decenas de miles de edificios están abandonados, las escuelas han cerrado y solo durante la última década la población se ha reducido en un 25 por ciento. El índice de delitos violentos del año pasado fue el más elevado de cualquier gran ciudad. En 1950, cuando la población de Detroit era de 1,85 millones de personas, en la ciudad había 296.000 empleos industriales; en 2011, con una población de poco más de 700.000 personas, había menos de 27.000.

Son tantos los elementos que encierra el dramático acontecimiento que supuso la caída de Detroit —la mayor bancarrota municipal en la historia de Estados Unidos— que vale la pena hacer una pausa para ver lo que indica sobre nuestra cambiante economía y lo que augura de cara a nuestro futuro.

A estas alturas, los fracasos políticos nacionales y locales son de dominio público: poca inversión en infraestructuras y servicios públicos, aislamiento geográfico que ha marginado a las comunidades pobres y afroamericanas del Cinturón Oxidado, miseria

intergeneracional que ha obstaculizado la igualdad de oportunidades y favorecimiento de los intereses de los ricos (por ejemplo, los de los ejecutivos de las grandes empresas y de las empresas de servicios financieros) en detrimento de los de los trabajadores.

De una parte, uno podría encogerse de hombros: todos los días mueren empresas y nacen otras nuevas. Eso forma parte de la dinámica del capitalismo. Y lo mismo vale para las ciudades. Puede que Detroit y ciudades como ella simplemente estén mal ubicadas para proporcionar los bienes y servicios que exigen los Estados Unidos del siglo XXI.

Ahora bien, ese diagnóstico sería erróneo, y es muy importante darse cuenta de que la muerte de Detroit no ha sido una simple consecuencia inevitable del mercado.

Para empezar, se trata de una descripción incompleta. Los problemas más graves de Detroit se ciñen a los límites de la ciudad. En otras partes del área metropolitana existe una abundante actividad económica. En suburbios como Bloomfield Hills, Michigan, los ingresos medios por hogar superan los 125.000 dólares. Ann Arbor, sede de la Universidad de Michigan, uno de los centros de investigación y producción de conocimientos más destacados del mundo, está a cuarenta y cinco minutos de Detroit en coche.

Las tribulaciones de Detroit surgen en parte de uno de los aspectos distintivos de la economía y la sociedad divididas de Estados Unidos. Como han señalado los sociólogos Sean F. Reardon y Kendra Bischoff, nuestro país se está volviendo muchísimo más segregado económicamente, lo cual puede ser más pernicioso aún que la segregación racial. Detroit es el ejemplo por excelencia del aislamiento de las élites acaudaladas (y en su mayor parte, blancas) en enclaves residenciales. Existe una lógica tras el cierre de escotillas: de ese modo los ricos se aseguran de no tener que sufragar ninguna parte de los bienes y servicios públicos locales de sus vecinos menos afortunados, y de que sus hijos no tengan que mezclarse con los vástagos de los estratos socioeconómicos inferiores.

La tendencia a la desigualdad autoperpetuada resulta especialmente visible en la enseñanza, una escala hacia la movilidad social ascendente cada vez más estrecha. Las escuelas de los distritos más pobres empeoran, los padres con medios se mudan a distritos más pudientes, y la división entre los que tienen y los que no tienen —no solo en esta generación, sino también en la siguiente— se hacen todavía mayores.

La segregación residencial en función de criterios económicos también intensifica la desigualdad entre los adultos. De algún modo, los pobres tienen que arreglárselas para trasladarse desde sus barrios a empleos a tiempo parcial, mal remunerados y cada vez más escasos, en lugares de trabajo lejanos. Cuando se combina esta dispersión urbana con unos sistemas de transporte público inadecuados, el resultado es el paradigma de la

transformación de las comunidades de clase trabajadora en guetos despoblados.

Sumados a los problemas que surgirían inevitablemente de unas aglomeraciones urbanas tan mal diseñadas, está el hecho de que el área metropolitana de Detroit está dividida en jurisdicciones políticas separadas. Así, los pobres no solo están aislados geográficamente, sino aislados en guetos políticos también. El resultado son unas zonas marginales separadas y más pobres con escasez de recursos, y cuya situación se ha agravado aún más porque los centros industriales que proporcionaban el núcleo de las bases tributarias han cerrado.

La decisión de solicitar la protección por bancarrota municipal del capítulo 9[25] la tomó Kevyn D. Orr, el administrador de urgencia no electo designado por el gobernador republicano Rick Snyder para gestionar la economía de la ciudad. El alcalde titular, el demócrata Dave Bing, ha decidido no presentarse a la reelección, cosa que a nadie le extrañará, ya que tanto él como otros responsables locales han quedado marginados mientras el futuro de la ciudad —y las deudas acumuladas que se deben a sus acreedores— se decide en los tribunales.

Historiadores como Thomas J. Sugrue han demostrado que la desintegración de Detroit es anterior a los conflictos sobre programas de bienestar social y relaciones raciales (incluidos los disturbios de 1967), y se remonta a las décadas de la posguerra, a la época en que se plantaron las semillas de la desindustrialización, la discriminación racial y el aislamiento geográfico. Hemos cosechado lo que sembramos.

Cuando se carece de unidad política regional, no hay ninguna estructura de conjunto que pueda mejorar las infraestructuras y los servicios públicos entre los barrios marginales y los suburbios adinerados. De modo que los pobres recurren a los medios de los que disponen, lo que resulta insuficiente. Inevitablemente, los coches se averían y los autobuses llegan tarde, lo que hace que parezca que los trabajadores son «poco fidedignos». Ahora bien, lo que en realidad es poco fidedigno es el perverso diseño de la ciudad. No es de extrañar que Estados Unidos se esté convirtiendo en el país industrial avanzado con menos igualdad de oportunidades.

Las mismas prioridades tendenciosas que han eviscerado a Detroit a nivel local se reproducen en el vacío existente a escala política nacional. En todos los países, en todas las sociedades, hay regiones e industrias en auge y otras que están en decadencia. Durante algún tiempo, Silicon Valley fue la estrella en alza de Estados Unidos, del mismo modo que hace cien años lo fueron los estados de la franja superior del Medio Oeste. A raíz del cambio tecnológico y la globalización, sin embargo, la ventaja relativa del Medio Oeste como centro industrial global ha decaído por razones demasiado bien conocidas como para que las enumeremos aquí. No obstante, a menudo los mercados no cumplen demasiado bien con las tareas de rejuvenecimiento.

En lugar de lidiar resueltamente con este cambiante panorama económico, el Estado

pasó décadas corriendo un tupido velo sobre unas deficiencias cada vez mayores y permitiendo que el sector financiero se desbocara y creara un «crecimiento» basado en burbujas. No dejamos que el mercado simplemente siguiera su curso. Optamos activamente por los beneficios a corto plazo y la ineficiencia a gran escala.

Puede que haya algo inevitable en los cambios estructurales que han hecho que la industria estadounidense se haya vuelto menos central para nuestra economía, pero el derroche, el dolor y la desesperación humana generados en las ciudades que acompañaron a ese cambio no tienen nada de inevitable. Existen alternativas políticas que pueden suavizar esa transición de formas que conserven la riqueza y fomenten la igualdad. Pittsburgh, que está a solo cuatro horas de Detroit, también tuvo que lidiar con el éxodo de la población blanca. No obstante, cambió su dependencia económica del acero y el carbón con mayor rapidez a un modelo de desarrollo que pone el acento en la enseñanza, la atención sanitaria y los servicios jurídicos y financieros. Manchester, el centro de la industria textil británica durante más de un siglo, se transformó en un centro de enseñanza, cultura y música. Estados Unidos tiene un programa de renovación urbana, pero apunta más a la restauración de los edificios y la gentrificación que al mantenimiento y restablecimiento de las comunidades, y aun en esto languidece. A los trabajadores estadounidenses se les vendieron políticas de comercio «libre» con la promesa de que quienes triunfaran podrían compensar a los perdedores. Todavía están esperando.

Por supuesto, la Gran Recesión y las políticas que la crearon, al igual que tantas otras, han agravado mucho esta situación. Los bancos hipotecarios avanzaron sobre grandes áreas de algunas de nuestras ciudades y descubrieron en ellas buenos objetivos para sus préstamos depredadores y discriminatorios. En cuanto estalló la burbuja, esas ciudades fueron abandonadas por todos menos por los cobradores de deudas y los ejecutores hipotecarios. En lugar de salvar nuestras comunidades, nuestros políticos se centraron más en salvar a los banqueros, a sus accionistas y a sus poseedores de bonos.

Puede que la situación sea desalentadora, pero no todo está perdido para Detroit y otras ciudades que se enfrentan a problemas semejantes. La cuestión a la que ahora se enfrenta Detroit es cómo gestionar la bancarrota.

No obstante, también en este caso deberíamos recelar de la influencia de la «sabiduría» de los intereses de los sectores adinerados. En años recientes, nuestros «magos» financieros de los bancos privados —cuya habilidad fundamental se supone que es la gestión de riesgos— vendieron a Detroit algunos productos financieros tóxicos (derivados) que han agravado sus apuros económicos en cientos de millones de dólares.

En el caso de una bancarrota convencional, los derivados habrían recibido prioridad como acreedores antes que los trabajadores municipales actuales y los jubilados. Por

suerte, las normas que rigen el capítulo 9 del Código de Bancarrota ponen mayor énfasis en el bienestar público. Cuando una empresa pública cae en la bancarrota, siempre existe cierta ambigüedad en lo relativo a los activos y a sus responsabilidades. Sus obligaciones incluyen un «contrato social» tácito que abarca también servicios sociales para sus pensionistas. Su capacidad de aumentar sus ingresos está limitada: unos impuestos más elevados pueden precipitar la espiral que conduce a la muerte y expulsar a más negocios y propietarios de viviendas.

Los bancos, cosa nada sorprendente, querrían que las prioridades fueran otras. Con casi trescientos millones de dólares en derivados pendientes en juego, es posible que se confabulen para ser los primeros en recibir compensaciones. Las disposiciones del capítulo 9 del Código de Bancarrota ofrecen la posibilidad de poner a los bancos donde tendrían que estar: en el último puesto de la fila. Bastante malo fue ya que estos opacos instrumentos financieros se emplearan para confundir y engañar a los inversores. Recompensar la conducta de los bancos equivaldría a echar sal sobre esas heridas. La prioridad en los procedimientos por bancarrota tiene que ser no solo sacar a Detroit de los números rojos, sino el restablecimiento de su vitalidad como ciudad. El principio fundamental del capítulo 11 de nuestro Código de Bancarrota (centrado en las grandes empresas) es que la bancarrota ha de suponer un borrón y cuenta nueva: que así sea es decisivo para el mantenimiento del empleo y de la economía. Ahora bien, cuando son las ciudades las que entran en bancarrota, es todavía más importante conservar nuestras comunidades.

Los bancos y los poseedores de bonos dirán que el pago de pensiones para los trabajadores urbanos es una carga excesiva, y que debería limitarse o cancelarse para reducir las pérdidas de los bancos. Ahora bien, la elevada prioridad que suele otorgarse a los trabajadores durante las bancarrotas municipales está plenamente justificada. Al fin y al cabo, han cumplido sus servicios dando por hecho que iban a ser remunerados, y las pensiones no son otra cosa que «compensaciones diferidas». A diferencia de los inversores, los trabajadores no se dedican al complejo negocio de la evaluación de riesgos. Y también, a diferencia de los inversores, no pueden diversificar sus carteras para gestionar los riesgos. Por lo tanto, debería ser inadmisibles decirles a los trabajadores: «Lo sentimos, no os vamos a pagar por el trabajo que ya habéis realizado». Y más teniendo en cuenta que sus pensiones, a diferencia de las de los directivos de las grandes empresas, están lejos de ser generosas. La mayoría de los empleados municipales jubilados que cobran pensiones reciben unos 1.600 dólares mensuales.

Eso significa que gran parte de la carga de la bancarrota tendría que recaer sobre aquellos que prestaron dinero a Detroit, y sobre aquellos que aseguraron a los prestamistas. Así es como debería ser. Ellos obtuvieron un rendimiento que refleja su

evaluación subjetiva del riesgo que afrontaban. Por supuesto, les gustaría obtener un rendimiento elevado y eludir de algún modo el riesgo. Pero los mercados no funcionan así, ni deberían hacerlo.

Asegurarse de que la bancarrota prosiga de un modo que sea bueno para Detroit exigirá vigilancia, y no supone más que el primer paso hacia la recuperación. A más largo plazo, tendremos que cambiar nuestra forma de administrar las áreas urbanas. Tenemos que ofrecer mejores transportes públicos, un sistema de enseñanza que fomente un mínimo de igualdad de oportunidades y un sistema de «gobernanza» metropolitano que trabaje no solo para el 1 por ciento, y ni siquiera para el 20 por ciento dotado de mayores ingresos, sino para todos los ciudadanos.

Y a nivel nacional necesitamos políticas —inversión en la enseñanza, formación e infraestructuras— que suavicen la transición de Estados Unidos hacia el alejamiento de la dependencia de la industria en materia de empleo. De lo contrario, las bancarrotas pos-Gran Recesión —como las de Jefferson County (Alabama), Vallejo (California), Central Falls (Rhode Island) y ahora Detroit— se convertirán en algo más común de la cuenta.

La bancarrota de Detroit es un aviso de lo dividida que ha llegado a estar nuestra sociedad y de lo mucho que habrá que hacer para cerrar las heridas. Y también es una importante advertencia para quienes viven en las ciudades en auge de hoy: podría pasaros a vosotros.

EN NADIE CONFIAMOS[26]

En el Estados Unidos de hoy se nos induce a veces a sentir que preocuparse por la confianza es de ingenuos. Las canciones populares aconsejan en contra, los programas de televisión nos narran historias que nos muestran su futilidad e incesantes informes sobre escándalos financieros nos recuerdan que seríamos unos necios si confiáramos en nuestros banqueros.

Puede que esto último sea cierto, pero eso no significa que debemos dejar de esforzarnos para que en nuestra sociedad y nuestra economía haya un poco más de confianza. La confianza es lo que hace posibles los contratos, los planes y las transacciones cotidianas; posibilita el proceso democrático, desde el voto hasta la formulación de leyes, y es necesaria para la estabilidad social. Es fundamental para nuestras vidas. Es la confianza, más que el dinero, la que rige el mundo.

No medimos la confianza en nuestra contabilidad de los ingresos nacionales, pero las inversiones en confianza no son menos importantes que las inversiones en capital humano o maquinaria.

Por desgracia, sin embargo, la confianza se está convirtiendo en una víctima más de la asombrosa desigualdad de nuestro país: a medida que se ahonda el abismo entre los estadounidenses, los vínculos que mantienen unida nuestra sociedad se debilitan. Igualmente, a medida que cada vez más gente pierde fe en un sistema que parece estar inexorablemente en su contra y el 1 por ciento asciende a cumbres aún más elevadas, este elemento fundamental de nuestras instituciones y nuestra forma de vida se deteriora.

La infravaloración de la confianza tiene sus raíces en nuestras tradiciones económicas más populares. Adam Smith sostuvo enérgicamente que haríamos mejor en confiar en la defensa de nuestros propios intereses que en las buenas intenciones de quienes abogan por el interés general. Si todo el mundo cuidase exclusivamente de sí mismo, alcanzaríamos un equilibrio que no solo sería cómodo sino también productivo, y en el que la economía sería plenamente eficiente. Esta idea resulta atractiva para aquellos a los que la moral no les dice nada: el egoísmo como colmo de la abnegación. (En otra de sus obras, *La teoría de los sentimientos morales*, Smith adoptó un punto de

vista mucho más equilibrado, pese a que la mayoría de sus seguidores contemporáneos no hayan seguido su ejemplo).

No obstante, los acontecimientos —y la investigación económica— de los últimos treinta años han demostrado que no solo no podemos guiarnos por el interés propio, sino también que ninguna economía —ni siquiera una economía moderna y basada en el mercado como la estadounidense— puede funcionar sin un mínimo de confianza, y que el egoísmo absoluto erosiona inevitablemente la confianza.

No hay más que ver el caso de la banca, el sector que engendró la crisis que tan cara nos ha costado.

Ese sector particular se había basado durante largo tiempo en la confianza. Uno deposita su dinero en un banco, con la confianza de que cuando quiera sacarlo en el futuro estará ahí. Eso no quiere decir que los banqueros nunca trataran de engañar a alguno de sus clientes. No obstante, la inmensa mayoría de sus negocios se llevaba a cabo sobre los supuestos de la obligación mutua, unos niveles suficientes de transparencia y el sentido de la responsabilidad. En el mejor de los casos, los bancos eran sólidas instituciones comunitarias que hacían préstamos razonables a pequeños negocios prometedores y futuros propietarios de viviendas.

Durante los años inmediatamente anteriores a la crisis, sin embargo, nuestros banqueros tradicionales cambiaron drásticamente, y diversificaron agresivamente sus actividades hacia otros ámbitos, incluidos los tradicionalmente asociados a la banca de inversiones. La confianza se echó por la borda. Los prestamistas comerciales vendieron hipotecas a familias que no se las podían permitir ofreciéndoles falsas garantías. Podían consolarse con la idea de que, por mucho que explotasen a sus clientes y por muchos riesgos que corrieran, nuevos productos «de seguros» —los derivados y otras artimañas— protegerían a sus bancos de las consecuencias. Si alguno de ellos pensaba en las implicaciones sociales de sus actividades —se tratara de los préstamos predatorios, de las prácticas abusivas con tarjetas de crédito o de la manipulación de los mercados— podían consolarse pensando que, según la máxima de Adam Smith, el abultamiento cada vez mayor de sus cuentas bancarias suponía un forzoso fomento del bienestar social.

Por supuesto, ahora sabemos que todo eso era un espejismo. Las cosas no les fueron bien a nuestra economía ni a nuestra sociedad. Mientras millones de personas perdían sus hogares durante y después de la crisis, la riqueza media se redujo en casi un 40 por ciento en tres años. De no haber sido por los megarrescates Bush-Obama, a los bancos también les habría ido mal.

La avalancha de destrucción de la confianza fue imparable. Uno de los motivos de que el estallido de la burbuja en 2007 condujera a una crisis tan enorme fue que ningún banco podía fiarse de los demás. Cada banco era consciente de los chanchullos en los

que andaba metido —la eliminación de los pasivos de sus balances, los préstamos depredadores y temerarios—, y por tanto sabía que no podía fiarse de ningún otro. Los préstamos interbancarios quedaron congelados y el sistema financiero llegó a estar al borde del colapso, del que se salvó solo gracias a la resuelta acción de la sociedad, de cuya confianza se había abusado más que de la de nadie.

Se conocían episodios anteriores en los que el sector financiero había dado indicios de lo débil que era. El más notable fue el crac de 1929, que suscitó nuevas leyes para poner coto a los peores abusos, desde el fraude a la manipulación de los mercados. Confiamos en que los reguladores aplicasen la ley y confiamos en que los bancos la obedecieran: el Estado no podía estar en todas partes, pero al menos se podía mantener a raya a los bancos por el temor a las consecuencias de su mala conducta.

Décadas después, sin embargo, los banqueros utilizaron su influencia política para aniquilar las normas y colocar en puestos de responsabilidad a reguladores que no creían en ellas. Los funcionarios y los académicos aseguraron a los legisladores y a la sociedad que los bancos eran capaces de autorregularse.

No obstante, todo resultó ser un fraude. Habíamos creado un sistema que alentaba la falta de visión de futuro y la asunción de riesgos excesivos. De hecho, habíamos entrado en una época en la que se trataban con displicencia los valores morales y la confianza misma se desestimaba.

La industria bancaria es solo un ejemplo del amplio plan soterrado de algunos políticos y teóricos de la derecha para socavar el papel de la confianza en nuestra economía. Este movimiento promueve políticas basadas en el punto de vista de que no se debe depender de la confianza como motivación de ninguna clase de comportamiento en contexto alguno. Según este plan, lo único que importa son los incentivos.

Así, para inducir a trabajar duro a los directivos hay que ofrecerles opciones de compra de acciones. A mí esto me desconcierta: si una compañía le paga a alguien diez millones de dólares por dirigir una empresa, esa persona debería darlo todo para garantizar su éxito. No debería de hacerlo solo porque se le prometan grandes tajadas de cualquier aumento en el valor en bolsa de la empresa, incluso si el aumento no es más que el fruto de una burbuja creada por los bajos tipos de interés de la Reserva Federal.

Igualmente, a los profesores hay que ofrecerles incentivos salariales para inducirlos a esforzarse. Sin embargo, los maestros ya trabajan duro por salarios reducidos porque están comprometidos con mejorar las vidas de sus alumnos. ¿De verdad cree alguien que pagarles cincuenta dólares más, o incluso quinientos, como incentivo salarial, los inducirá a trabajar más? Lo que tendríamos que hacer es aumentar de forma general los salarios de los profesores porque reconocemos el valor de su contribución y confiamos

en su profesionalidad. Según los partidarios de una cultura basada en los incentivos, sin embargo, eso equivaldría a dar algo a cambio de nada.

En la práctica, la estrecha fijación de miras de la derecha con los incentivos ha demostrado ser incompatible con el pensamiento a largo plazo y tan rebosante de ocasiones para la codicia que forzosamente tenía que fomentar la desconfianza, tanto en el seno de la sociedad como dentro de las empresas. Los directores de bancos y los ejecutivos de las empresas buscan dispositivos de contabilidad creativa para que sus empresas pinten bien a corto plazo, aun cuando sus perspectivas a largo plazo se encuentren en entredicho.

Por supuesto, los incentivos son un aspecto importante del comportamiento humano. Sin embargo, el movimiento a favor de los incentivos los ha convertido en una especie de religión, ciega ante todos los demás factores —vínculos sociales, impulsos morales, compasión— que influyen en nuestra conducta.

No se trata solo de que sea una imagen fría de la naturaleza humana. También es poco plausible. Es sencillamente imposible remunerar la confianza cada vez que hace falta. Sin confianza, la vida sería absurdamente prohibitiva, la información de calidad sería prácticamente imposible de obtener, el fraude estaría aún más difundido de lo que está y los costes de las transacciones y los litigios se dispararían. Nuestra sociedad estaría tan congelada como lo estuvieron los bancos cuando su época de desvergüenza tocó a su fin y estalló la crisis en 2007.

SEXTA PARTE

LA POLÍTICA

Uno de los mensajes centrales de este libro es que la desigualdad se ve afectada por prácticamente todas las políticas que pone en práctica un Estado. Los economistas son propensos a debatir sobre cómo una política concreta afecta a la eficiencia o cómo pueden distorsionarse los incentivos. Sin embargo, y más aún en nuestra sociedad dividida, las políticas que ahondan esa brecha deberían escrutarse atentamente. Escribí estos artículos como respuesta a debates de política concretos que surgieron en el país en diversos momentos, y en los que a menudo se prestó poca atención a las consecuencias distributivas de una política determinada.

«Cómo ha contribuido la política a la gran brecha económica» ofrece una perspectiva general sobre la forma en que las políticas —sobre todo las políticas macroeconómicas de la nación, que determinan la producción y el empleo— han ahondado la gran brecha.

«Por qué Janet Yellen, y no Larry Summers, debería dirigir la Reserva Federal» es uno de varios artículos que he escrito para subrayar la relación que hay entre política monetaria y desigualdad. (También dediqué el capítulo 9 de *El precio de la desigualdad* a este tema). Es el más incisivo. En el verano de 2013, el país quedó dividido en torno a quién debía dirigir la Reserva Federal cuando expirase el mandato de Ben Bernanke. Este había tenido un historial desigual —las políticas de la Reserva Federal antes de la crisis—, incluyendo el periodo en que la presidió él, de 2006 en adelante, y un periodo anterior, de 2002 a 2005, durante el cual fue miembro activo de la Junta de Gobierno de la Reserva Federal, que fueron fundamentales para su creación. Suele atribuirse a las iniciativas sin precedentes adoptadas por la Reserva Federal a medida que la crisis se desarrollaba el salvamento de la economía de una Gran Depresión. Sin embargo, parecía claro que la Reserva Federal estaba más interesada en salvar a los grandes bancos de Wall Street que en ayudar a los bancos locales y regionales que proporcionan préstamos a las pequeñas y medianas empresas, así como en salvar a los banqueros y a sus accionistas y poseedores de bonos más que en ayudar a los propietarios de viviendas de a pie a conservar sus hogares. También mostró un patente desinterés por la transparencia democrática cuando, por ejemplo, canalizó

dinero hacia la empresa multinacional de seguros AIG (dinero que finalmente fue a parar a Goldman Sachs y otros grandes bancos). Por motivos obvios, la Reserva Federal no quería que los ciudadanos estadounidenses supieran adónde estaba yendo el dinero.

La batalla fue más compleja y polifacética de lo que suelen ser esa clase de disyuntivas. Los candidatos principales eran dos, Larry Summers y Janet Yellen. Yo los conocía bien a ambos. Había trabajado estrechamente en la Casa Blanca con el primero. Janet había sido una de mis primeras alumnas de doctorado en Yale. Los dos eran inteligentes. Los dos tenían experiencia. La mayoría de los que habían trabajado estrechamente con ellos pensaba que Janet era más apta para la difícil tarea de gestionar la que quizá fuera la institución financiera más importante del mundo. Escribí un primer artículo(1) en el que exponía las cualidades que requería el puesto e insinuaba que Yellen era la candidata más indicada. Un amplio grupo de senadores pensaba lo mismo, y en una carta dirigida al presidente Obama le rogaron que optara por ella. Nadie quería hacer de aquello una batalla personal. No obstante, por algún motivo Obama no captó la indirecta. Por lo visto, se sentía más cómodo con el enfoque «redes de antiguos alumnos» y nombrando a alguien a quien conocía bien y que había servido en su mandato como director del Consejo Económico Nacional. La batalla silenciosa comenzó a serlo menos, y es posible que este artículo contribuyera a inclinar la balanza(2). Un número decisivo de senadores miembros del Comité de Banca del Senado (que tiene que aprobar tales nombramientos) dejó claro que no apoyaría el nombramiento de Summers, y la batalla tocó a su fin.

Parte de lo que estaba en juego era la discriminación laboral, otro aspecto de la desigualdad de Estados Unidos, reflejada en diferencias de ingresos y de igualdad de oportunidades entre los sexos. Yellen se había distinguido no solo en la gestión de la Reserva Federal de San Francisco y como vicepresidenta de la Reserva, sino también a la hora de hacer pronósticos más precisos que los de los demás. (Las previsiones de la administración, en las que Summers había desempeñado un papel central, habían sido notoriamente imprecisas. Veía brotes verdes constantemente, y una resurrección de la economía que no se produjo hasta años más tarde. Ya hemos señalado antes el gran error político y económico de la administración al subestimar la gravedad de la desaceleración). La imparcialidad y la perspicacia de Yellen habían suscitado un enorme respeto en Wall Street.

Ahora bien, la batalla de fondo giraba en torno a filosofías y valores económicos. El nombre de Summers se había convertido en sinónimo de desregulación financiera. Presumía de su papel en la aprobación de la legislación que aseguró que los derivados —los productos financieros que habían desempeñado un papel tan grande en la génesis de la crisis y que habían sido responsables del rescate de AIG por valor de 180

millones de dólares— no estuvieran regulados. La estrategia de la administración para salvar a la economía se basaba en rescatar a los bancos, y preveía escasas ayudas para los propietarios de viviendas. El estímulo había sido demasiado pequeño, se había diseñado demasiado mal y había sido demasiado breve.

Yo pensaba que Yellen podía propiciar algunos cambios reales en los bancos centrales, no solo de Estados Unidos, sino también de otras partes. Hace mucho que los gobernadores de los bancos centrales se muestran ansiosos por opinar sobre cuestiones que van mucho más allá de la política monetaria. Pese a que Greenspan dejó el sector financiero hecho un desastre, se prodigaba en consejos sobre política fiscal (apoyando la rebaja de impuestos para los ricos con el argumento realmente notable de que sin una rebaja semejante ¡el país corría el riesgo de pagar la deuda nacional completa, cosa que dificultaría la puesta en práctica de la política monetaria!). En Europa, el director del Banco Central Europeo también gestionó mal el sistema financiero de la eurozona, pero se prodigaba en consejos sobre la política del mercado de trabajo, aduciendo que era necesaria una mayor flexibilidad salarial, lo que constituía una forma velada de decir que había que bajar los salarios y aumentar la brecha económica en Europa.

Los bancos centrales suelen hacer hincapié sobre todo en la inflación. Pese a que en Estados Unidos se supone que el banco central también tiene que prestar atención al desempleo y el crecimiento (y ahora, con retraso, a la estabilidad financiera), en la práctica se centraba en la inflación. Yellen contribuyó a cambiar eso. En los últimos años, la Reserva Federal ha anunciado que no va a subir los tipos de interés hasta que mejore el mercado de trabajo.

Mayor efecto tuvo el discurso sobre desigualdad y desigualdad de oportunidades que pronunció Yellen durante una conferencia ante la Reserva Federal de Boston el 17 de octubre de 2014. En un debate en *The New York Times*[\(3\)](#) hubo quien sugirió que eso iba más allá de las competencias de la Reserva Federal, sin tener en cuenta que cuando otros gobernadores del banco central habían opinado sobre otros aspectos de la política económica no suscitaban ninguna crítica semejante. Yo estoy firmemente convencido de que Yellen hizo bien en hablar de desigualdad, porque la Reserva Federal ejerce un impacto enorme. Si restringe la política monetaria en exceso —subiendo demasiado los tipos de interés o restringiendo de manera demasiado severa la disponibilidad crediticia—, el desempleo será mayor de lo que lo sería en caso contrario, perjudicando a los trabajadores de forma directa e indirecta a través de la consiguiente presión a la baja sobre los salarios. Si la restringe prematuramente —en cuanto parece apuntar la inflación— es probable que los salarios sean ajustados a la baja, pues durante la desaceleración a los trabajadores les va mal, y hay que permitirles recuperar lo que han perdido.

Si bien el objetivo principal de la política de la Reserva Federal ha sido restablecer

el pleno empleo —política que supondría una bendición enorme para los trabajadores — es posible que una parte de lo que ha hecho haya contribuido a la desigualdad. Uno de los principales efectos de la expansión cuantitativa —la política de compra de bonos a largo plazo para rebajar la tasa de interés a largo plazo— ha sido fortalecer la bolsa, lo que beneficia desproporcionadamente a los ricos. Entretanto, el hecho de que la Reserva Federal no hiciera lo que podía y debía haber hecho para estimular que el mercado financiero funcionara mejor para los estadounidenses de a pie (garantizando la competencia, restringiendo las comisiones excesivas que las tarjetas de débito y crédito cobran a los comerciantes y que acaban pagando los consumidores, y restableciendo los préstamos a las pequeñas y medianas empresas, creando un mercado hipotecario que estuviera al servicio de los estadounidenses en lugar de al servicio de los intereses de los bancos) ha perjudicado a los que se encuentran en el centro y la base de la pirámide social, a la vez que llenaba las arcas de los bancos.

Yellen también tiene razón al señalar (como he hecho yo en este libro) los límites de la política monetaria. Esta se las ve y se las desea para hacer que la economía vuele por sí sola al pleno empleo. Es más, quizá esté contribuyendo a la recuperación sin aumento del empleo que estamos experimentando (el porcentaje de la población en edad de trabajar que tiene empleo, aunque haya subido ligeramente desde la crisis, sigue siendo más reducido que en ningún momento desde 1984). Las bajas tasas de interés animan a las empresas, cuando invierten, a hacerlo en tecnologías muy intensivas en capital: en una época en la que tantos trabajadores no cualificados están ansiosos por encontrar empleo, no tiene ningún sentido reemplazar la mano de obra no cualificada por máquinas.

En algunos ámbitos de la política, el efecto sobre los pobres resulta casi obvio. «La demencia de nuestra política alimentaria» trata sobre uno de esos ámbitos: nuestros programas alimentarios, de los que dependen casi uno de cada siete estadounidenses. En aquel entonces, el Congreso estaba debatiendo grandes recortes a este programa. Sin embargo, los republicanos de la Cámara de Representantes que abogaron a favor de dichos recortes apoyaban simultáneamente que se continuase otorgando subvenciones agrícolas enormes a los agricultores ricos. Pocas veces se han visto tan descarnadamente las contradicciones asociadas al Gobierno del 1 por ciento, por el 1 por ciento y para el 1 por ciento. La retórica sobre los mercados libres queda desvelada como lo que es: pura retórica. La Cámara, controlada por los republicanos, mantiene una red de seguridad para los ricos y renueva las generosas subvenciones empresariales a la agroindustria, al mismo tiempo que va asestando hachazos a las redes de seguridad de los pobres.

Los trabajadores han culpado a menudo a la globalización de la disminución de sus ingresos, y en varios libros anteriores he explicado cómo una globalización mal

gestionada puede incrementar la desigualdad tanto en los países desarrollados como en los países en vías de desarrollo(4). Los acuerdos de comercio siempre se han vendido con el argumento de que crean empleo; si eso fuera cierto, los trabajadores serían sus más firmes partidarios. Con frecuencia la realidad es muy distinta, y el hecho de que nuestros dirigentes políticos (no solo los republicanos, sino también Clinton y Obama) hayan intentado tergiversar esos acuerdos comerciales de esta guisa socava la confianza en ellos y recuerda una vez más a los ciudadanos hasta qué punto nuestro Gobierno representa los intereses de las clases altas.

La «lógica» según la cual los acuerdos comerciales crean empleo presenta al menos tres defectos fundamentales. Las administraciones de todo el espectro político señalan con razón los empleos que crea el aumento de las exportaciones. No obstante, el equilibrio comercial requiere que las importaciones equivalgan aproximadamente a las exportaciones, y nuestros socios comerciales no firmarían un acuerdo desequilibrado en el que aumentarían nuestras exportaciones pero en el que las suyas (nuestras importaciones) no lo hicieran en la misma medida. Ahora bien, si las exportaciones crean empleo, las importaciones lo destruyen. Y luego está el cálculo cuidadoso y complejo: ¿así se crean o se destruyen más empleos? Dado que nuestras importaciones tienden a producirse en industrias intensivas en mano de obra (en las que se requieren muchos trabajadores para obtener un volumen de producción de un valor dado) y nuestras exportaciones (como las aeronaves) corresponden a industrias de alta tecnología que en promedio requieren cantidades relativamente reducidas de trabajo — y el poco trabajo que requieren es trabajo altamente cualificado—, es plausible que los acuerdos comerciales equilibrados destruyan empleo.

El análisis que acabo de ofrecer parte del supuesto de que los mercados funcionan bien. Ahora bien, recientemente la economía estadounidense no ha estado funcionando bien: hay un alto nivel de desempleo oficial y encubierto. Es más fácil destruir empleo que crear nuevos puestos de trabajo. La competencia de las importaciones puede destruir empleos de un día para otro. La expansión de las exportaciones requiere la expansión de las empresas existentes y la creación de nuevas empresas. Sin embargo, cuando los mercados financieros no funcionan bien —y los nuestros no lo han estado haciendo— a menudo las empresas a las que les gustaría expandirse no pueden obtener el capital necesario para hacerlo. Los empresarios que quisieran abrir nuevas empresas no pueden obtener la financiación que necesitan.

Quizá el aspecto más importante es que la responsabilidad por el mantenimiento de la economía no debería estar en manos de las autoridades comerciales, sino de las autoridades monetarias y fiscales, es decir, en manos de la Reserva Federal y de la administración. Ciertamente es que no lo han hecho bien. Ahora bien, es poco probable que el comercio corrija sus fracasos. Es más, si la Reserva Federal estuviera haciendo bien

su trabajo y la economía funcionara con pleno empleo, y si la administración tuviera razón en decir que un acuerdo comercial crearía nuevos empleos netos, entonces la Reserva Federal respondería subiendo los tipos de interés, lo que contrarrestaría plenamente los presuntos beneficios de creación de empleo derivados del acuerdo comercial.

La insinceridad nunca es la mejor política, y cabe considerar la venta insincera de acuerdos comerciales como uno de los momentos estelares de la política pública de baja estofa.

Escribí «Del lado malo de la globalización» y «La farsa del libre comercio» cuando el presidente Obama promovió nuevos acuerdos comerciales tanto en el Pacífico como en el Atlántico. Si bien es posible que los acuerdos comerciales no creen empleo —y es de suponer que lo destruyen— sus verdaderos efectos se hacen sentir en otra parte. Entre esos efectos está la exacerbación del ya elevado nivel de desigualdad en Estados Unidos. Hace ya mucho tiempo que se reconoce que este pueda ser el caso, pero los políticos se muestran reticentes a mencionarlo, e irónicamente, algunos de los más firmes defensores del libre comercio han estado entre los menos dispuestos a apoyar políticas que pudieran mitigar algunos de esos efectos adversos.

El razonamiento que explica por qué los acuerdos comerciales incrementan la desigualdad es sencillo. Los efectos se ven más claramente en un mundo de mercados perfectos, es decir, la clase de mundo imaginado como ideal por muchos de los defensores de la globalización. En un mundo semejante, los bienes, los capitales, y sí, hasta el trabajo, podrían moverse libremente entre fronteras. Debería resultar evidente que los trabajadores estadounidenses no cualificados recibirían el mismo salario que los trabajadores chinos o indios no cualificados. Y el nivel de esos salarios estaría con casi toda certeza más cercano al de los de la India y China que al de los de Estados Unidos. El gran descubrimiento de la ciencia económica contemporánea ha sido que el comercio de bienes y servicios es efectivamente un sustituto del libre movimiento del trabajo y el capital: cuando China vende bienes intensivos en trabajo a Estados Unidos, hace aumentar la demanda de mano de obra china y reduce la demanda de mano de obra estadounidense, lo que incrementa los salarios allí y los reduce aquí. La liberalización del comercio aproxima los salarios de los empleos no cualificados en ambos países. Y hay más probabilidades de que disminuyan los salarios de nuestros trabajadores que de que aumenten los de los suyos.

Pese a que los economistas llevan mucho tiempo discutiendo sobre la importancia relativa de este efecto —comparado con otros que aumentan la desigualdad de ingresos— existe un creciente consenso en torno a que hoy en día resultan insignificantes. Localidades del país que antes producían bienes que ahora se importan de China han sufrido un descenso en los niveles de empleo y los salarios.

Por desgracia, nuestros acuerdos comerciales presentan desequilibrios que agravan los efectos generadores de desigualdad. Han hecho mucho por promover el libre movimiento no solo de bienes y servicios sino también de capitales. Ahora bien, eso ha cambiado de manera fundamental la posición negociadora de los trabajadores. Si exigen salarios aceptables, la empresa puede amenazar fácilmente con trasladarse a otro país, consciente de que no hay barreras a su traslado y al flujo inverso de bienes. Indudablemente, esto también debilita los salarios.

Irónicamente, muchos de los defensores de la globalización no solo no proponen que se haga nada para ayudar a aquellos a los que perjudica, sino que dicen que los trabajadores deberían aceptar los recortes en seguridad en el empleo y servicios públicos: según reza el argumento, la globalización así lo exige para que podamos seguir siendo competitivos. De hecho, están reconociendo que de resultados de la globalización, a los trabajadores les toca encajar un duro golpe. Ahora bien, si la globalización beneficia al país *en conjunto*, y si *en conjunto* los trabajadores están peor, ¿qué quiere decir eso? Significa que todos los beneficios de la globalización —y más— van a parar a la élite, a las grandes empresas y a sus dueños.

Estos dos ensayos sostienen, sin embargo, que los *nuevos* acuerdos comerciales propuestos son todavía más perniciosos. Cabe suponer que esa es una de las razones por las que las negociaciones han transcurrido en un clima de secretismo tal. Dado que los aranceles ya eran muy bajos, en realidad los nuevos acuerdos giran en torno al refuerzo de los derechos de propiedad industrial —haciendo aumentar los precios de los fármacos a medida que los acuerdos intentan situar a los genéricos en una posición de mayor desventaja competitiva— y al debilitamiento de normativas que protegen el medio ambiente, a los trabajadores, a los consumidores y hasta a la economía.

Aún más perturbadoras son esas cláusulas etiquetadas eufemísticamente como «cláusulas de inversión» y supuestamente destinadas a defender los derechos de propiedad. ¿Quién podría oponerse a cosa semejante? Ahora bien, cuando Estados Unidos propuso fundamentalmente las mismas cláusulas en un acuerdo transatlántico con los europeos, eso dio mucho que hablar. Quedó claro que se estaba cocinando algo más, ya que Europa tiene buenos derechos de propiedad, igual de buenos que los de Estados Unidos. Y si algo no iba bien con el sistema de derechos de propiedad europeo, ¿por qué iba uno a querer corregirlo solo para las empresas extranjeras y no para las propias empresas europeas? Europa también dispone de un buen sistema judicial y de regulación. ¿Por qué iba uno a intentar reemplazar un sistema para resolver disputas (en este caso entre las empresas y los Estados) bien establecido y bien pensado (dotado de buena protección para ambas partes en disputa y procesos transparentes basados en precedentes legales firmes) por procedimientos de arbitraje celebrados en secreto, con árbitros que a menudo tienen conflictos de intereses con

posiciones en otros casos, sin cláusulas adecuadas para las apelaciones y los recursos de inconstitucionalidad? Si la forma peculiar de procedimientos judiciales requerida por estos acuerdos de verdad es superior, ¿por qué no se emplean de forma más amplia? Y de ser así, ¿no debería haber un debate nacional en el Congreso, en el que fuesen el fiscal general y los comités judiciales quienes encabezasen las deliberaciones, en lugar del Representante de Comercio de Estados Unidos y los comités del Congreso que se ocupan del comercio?

Los artículos sostienen que los nuevos acuerdos comerciales son una simple maniobra por parte de los intereses de las grandes empresas para tratar de obtener mediante un acuerdo comercial la clase de régimen regulador que jamás habrían podido conseguir a través de un debate democrático abierto. Los acuerdos intentan socavar dispositivos de seguridad que llevan en vigor más de cincuenta años, e incluso aquellos, más recientes, destinados a limitar los excesos del sector financiero, ya que al parecer esos acuerdos parecen implicar hasta el poder de restringir nuestra capacidad y la de nuestros socios comerciales para regular el sector financiero.

El otro conjunto de cláusulas nocivas de estos acuerdos comerciales gira en torno a la propiedad industrial. Los derechos de propiedad industrial son importantes, pero como pude constatar con enorme claridad cuando tomé parte por primera vez en estos asuntos durante la administración de Clinton (en el transcurso de debates sobre las negociaciones comerciales de la Ronda Uruguay), las cláusulas que contienen nuestros acuerdos comerciales no están destinadas a fomentar el progreso de la ciencia, sino a engrosar las arcas de las grandes empresas multinacionales, sobre todo las de las industrias farmacéutica y del entretenimiento. Más aún, existe una inquietud fundamentada ante la posibilidad de que las cláusulas actuales *obstaculicen* el progreso científico.

Las cláusulas de propiedad industrial de los nuevos acuerdos comerciales apuntan en particular contra los genéricos. Es una triste ironía que Obama se esforzase tanto por un proyecto de ley que crease un sector de atención sanitaria más eficiente —y que redujera el coste de la atención sanitaria— y que ahora socave sus propios esfuerzos mediante un acuerdo que con casi toda certeza haría aumentar el precio de los fármacos.

En «Cómo la propiedad industrial reafirma la desigualdad» continúo exponiendo el papel que desempeña la propiedad industrial en el agravamiento de la gran brecha, centrándome en el dramático caso de una empresa privada que intentó patentar una serie de genes estrechamente relacionados con el cáncer de mama, y que a continuación obligó a cualquier mujer que quisiera descubrir si estaba expuesta a dicho riesgo a utilizar sus pruebas (que no eran tan buenas como las que ofrecían otros) previo pago de una tarifa exorbitante. Quizá la peor desigualdad de todas sea la privación de vida, y

eso es lo que hizo nuestro sistema de propiedad industrial. Afortunadamente, en este caso, el Tribunal Supremo declaró que la patente no era válida. Por asombroso que parezca, incluso después de la sentencia, Myriad no dudó en demandar a empresas que intentaban ofrecer pruebas más asequibles para esos genes.

Las leyes de propiedad intelectual no son un don divino, sino humano. Se trata de una construcción social supuestamente ideada para alentar la innovación y la difusión del conocimiento. Ahora bien, son muchos los detalles que pueden entrar a formar parte de la ley, y si uno no acierta en lo tocante a esos detalles, la propiedad industrial puede inhibir la innovación. Por ejemplo, se supone que uno solo ha de obtener una patente para ideas *nuevas*; de ahí que las leyes de patentes adopten disposiciones relativas a la novedad. Las patentes tienen que presentar un grado de novedad suficiente. Además, tienen un periodo de vigencia limitada: veinte años. Las compañías farmacéuticas intentan prolongar su poder de monopolio mediante la adición de pequeñas mejoras a sus fármacos, lo que se denomina «perpetuación». La India adoptó una posición inflexible y se negó a ofrecer una patente para una evidente variación menor sobre un fármaco que no habría hecho más que prolongar la patente. «La patente prudencia de la decisión de la India» explica por qué la India hizo bien en actuar como lo hizo. Desde entonces, Estados Unidos ha estado presionando a la India para que cambie de política, con la esperanza de que el nuevo Gobierno —más proclive al ámbito empresarial—, encabezado por el primer ministro Narendra Modi, se muestre más dispuesto a llegar a un compromiso.

Por grave que sea la desigualdad en Estados Unidos —y el nivel que tiene en este país (una vez deducidos los impuestos y los pagos de transferencias) es el peor entre los países avanzados—, en determinados países en vías de desarrollo y mercados emergentes es peor. (En la siguiente parte del libro hablo de muchos de esos países). Y al igual que existen muchas formas de desigualdad (de riqueza, de ingresos, de salud y de oportunidades), algunas de ellas pueden tener efectos sociales más odiosos que otras. Escribí «Eliminar la desigualdad extrema» con mi colega de ciencias políticas de Columbia y ex secretario general adjunto de la ONU, Michael Doyle, para defender la idea de que se incluyera cierto grado de reducción de la desigualdad extrema en las metas de desarrollo sostenible que por aquel entonces se estaban debatiendo en la ONU. Con el cambio de siglo, la ONU había formulado una serie de Objetivos de Desarrollo del Milenio para concentrar la atención del mundo en objetivos asequibles durante los quince años siguientes, entre los que figuraba la reducción de la pobreza a la mitad para el año 2015. Esos objetivos tuvieron mayor éxito del que habían esperado hasta sus más acérrimos defensores, no solo en lo referente a llamar la atención sobre la importancia de reducir la pobreza en todas sus formas, sino también en lo relativo al logro de esas metas.

A nadie le extrañará que, a medida que se aproximaba el 2015, se llegase al consenso de que debía formularse una nueva lista de objetivos. Ahora bien, se debatió prolongadamente acerca de la lista de objetivos que incluir. Dada mi creencia de que la desigualdad —sobre todo la desigualdad extrema que se observa en muchos países— es pésima tanto para la economía como para la sociedad, era natural que abogase por incluir hacer algo al respecto en nuestros objetivos globales. Hice tándem con el profesor Doyle porque quería hacer hincapié no solo en las consecuencias económicas de la desigualdad sino también en sus consecuencias políticas y sociales más amplias. Un aspecto de la desigualdad sobre el que llamamos la atención fue la desigualdad entre grupos étnicos. En los países en vías de desarrollo esta clase de desigualdad está sistemáticamente ligada a los disturbios civiles. En Estados Unidos, por supuesto, existen unas enormes desigualdades de esta clase: las diferencias entre afroamericanos, hispanos y otros grupos son muy grandes. Resulta preocupante que aunque haya habido progresos en la cima de la pirámide social, las disparidades en el sector intermedio hayan disminuido muy poco. Es más, la Gran Recesión agravó las disparidades de fortuna.

El penúltimo artículo de esta sección, «Las crisis después de la crisis», estuvo motivado por mi inquietud ante el hecho de que, al prestarse tanta atención a la Gran Recesión y sus secuelas, estábamos ocupándonos demasiado poco de problemas que llevaban mucho tiempo enconándose. Si no empezábamos a abordarlos, inevitablemente acabaríamos por enfrentarnos a una serie de crisis de otro tipo, como el cambio climático. En algunos casos, las crisis representaban una oportunidad perdida: podíamos y debíamos haber aprovechado la crisis para realizar inversiones que nos hubieran ayudado a enfrentarnos a los retos del cambio climático. Si lo hubiéramos hecho, nuestra desaceleración económica habría sido menor, el crecimiento y el empleo hubieran sido mayores y habríamos salido de la crisis en una posición de mayor fortaleza para afrontar el calentamiento global. En otros casos, la crisis empeoró las cosas. Ese fue el caso de la desigualdad, que había estado creciendo notablemente a lo largo del último tercio de siglo, y en especial a partir del nuevo milenio. Dado que la Reserva Federal y la administración se centraron en ayudar a la banca y en fraguar un boom del mercado de acciones —pero apenas se ocuparon de las cuestiones de vivienda— la desigualdad de fortunas continuó en aumento(5).

El último artículo de esta sección, «La desigualdad no es inevitable», fue escrito como artículo final para la serie *The Great Divide*; se remonta a mi artículo anterior, «La desigualdad es una opción», y pretendía recapitular los mensajes e ideas fundamentales de dicha serie. Entre los más importantes estaba que el alto nivel de desigualdad en Estados Unidos no es solo ni ante todo el resultado de fuerzas económicas subyacentes, sino el resultado de la forma que imprimimos a esas fuerzas a

través de nuestras *políticas*, nuestras leyes y nuestras normativas, así como a través de nuestras políticas monetarias, fiscales y de gasto público. Es más, algunos otros países tienen tanta, o casi tanta desigualdad, previa a los impuestos y los pagos de transferencias; pero aquellos países que han permitido a las fuerzas del mercado desplegarse de esa manera limitan después la desigualdad mediante los impuestos y los pagos de transferencias y la prestación de servicios públicos. Existen otros muchos países, sin embargo, que han logrado tener un nivel de desigualdad de ingresos de mercado mucho menor, y como he señalado en otro lugar, esos países tienen un comportamiento económico de conjunto tan bueno como el de Estados Unidos. De manera que la desigualdad no solo no es inevitable, sino que existen políticas que nos permitirían gozar de una prosperidad más compartida; es más, si se repartiera más la prosperidad, esta sería mayor.

CÓMO HA CONTRIBUIDO LA POLÍTICA A LA GRAN BRECHA ECONÓMICA[27]

Estados Unidos se encuentra sumido en un círculo vicioso de desigualdad y recesión: la desigualdad prolonga la desaceleración, y esta exacerba a su vez la desigualdad. Por desgracia, la agenda de la austeridad que defienden los conservadores hará que las cosas empeoren en ambos aspectos.

La gravedad del creciente problema de desigualdad de Estados Unidos fue puesto de relieve por los datos de la Reserva Federal publicados este mes, que muestran los devastadores efectos de la recesión sobre la fortuna y los ingresos de las personas situadas en las partes inferior e intermedia de la escala social. El declive de la riqueza media, que se redujo casi un 40 por ciento en solo tres años, borró del mapa dos décadas de acumulación de riqueza por parte de la mayoría de estadounidenses. Si durante las dos últimas décadas el estadounidense medio hubiera participado realmente en la prosperidad aparente del país, su riqueza, en lugar de estancarse, habría aumentado aproximadamente en tres cuartas partes.

En algunos aspectos, los datos confirmaban lo que ya sabíamos, pero las cifras seguían siendo aterradoras. Sabíamos que el precio de la vivienda —la principal fuente de ahorro para la mayoría de los estadounidenses— había descendido precipitadamente y que se habían aniquilado billones de dólares en patrimonios inmobiliarios. Ahora bien, a menos que comprendamos el vínculo existente entre desigualdad y comportamiento económico, corremos el riesgo de seguir políticas que harán que empeoren tanto la una como el otro.

Estados Unidos ha «destacado» en desigualdad al menos desde comienzos del milenio. Entre nosotros la desigualdad es mayor que en cualquier otro país avanzado. Los datos nos recuerdan cómo una combinación de políticas monetarias, fiscales y reguladoras han contribuido a este desenlace. Las fuerzas del mercado desempeñan un papel, pero también lo hacen en otros países. La política tiene mucho que ver con la disparidad de los desenlaces.

La Gran Depresión ha agravado esta desigualdad, lo que probablemente hará que la desaceleración se prolongue. Quienes están en la cima de la escala social gastan una

proporción menor de sus ingresos que los que están en la parte intermedia e inferior, que tienen que gastárselos todos en el día a día solo para ir tirando. La redistribución de abajo hacia arriba como la que ha estado teniendo lugar en Estados Unidos reduce la demanda total. Y la debilidad de la economía estadounidense se debe a la insuficiencia de la demanda agregada. Las rebajas de impuestos aprobadas durante el mandato de George W. Bush en 2001 y 2003, dirigidas sobre todo a los ricos, fueron una forma particularmente ineficaz de colmar la brecha; pusieron la carga del pleno empleo sobre los hombros de la Reserva Federal, que colmó la brecha creando una burbuja, mediante unas normativas y una política fiscal laxas. Y la burbuja indujo al 80 por ciento de estadounidenses que están en la parte inferior de la escala social a consumir por encima de sus posibilidades. Esa política dio resultado, pero fue un paliativo temporal e insostenible.

La Reserva Federal ha incomprendido reiteradamente el vínculo que hay entre desigualdad y comportamiento macroeconómico. Antes de la crisis, la Reserva Federal prestaba insuficiente atención a la desigualdad, y se centró más en la inflación que en el empleo. Muchos de los modelos macroeconómicos que estaban de moda decían que la distribución de los ingresos no importaba. La fe de los altos cargos de la Reserva Federal en la falta de restricciones de los mercados los condujo a no hacer nada ante los abusos de los bancos. Incluso un antiguo gobernador de la Reserva, Ed Gramlich, adujo en un enérgico libro de 2007 que había que hacer algo, pero no se hizo nada. La Reserva Federal se negó a emplear la autoridad que el Congreso le otorgó en 1994 para regular el mercado hipotecario. Después de la crisis, cuando la Reserva Federal bajó los tipos de interés —en un intento previsiblemente destinado al fracaso de estimular la inversión— hizo caso omiso del efecto devastador que esos tipos de interés iban a tener sobre los estadounidenses que se habían comportado de forma prudente invirtiendo en bonos del Estado a corto plazo, por no hablar de los efectos macroeconómicos de la disminución de su consumo. Los altos cargos de la Reserva esperaban que los bajos tipos de interés hicieran subir el precio de las acciones, lo que a su vez induciría a los adinerados titulares de esas acciones a consumir más. En la actualidad, la persistencia de los bajos tipos de interés anima a aquellas empresas que invierten a hacerlo en tecnologías intensivas en capital, como por ejemplo reemplazar a cajeras y cajeros poco cualificados por máquinas. Así pues, es probable que la Reserva Federal todavía esté contribuyendo a una recuperación sin empleo cuando finalmente se produzca esa recuperación.

Cabe la posibilidad de que las cosas empeoren. La austeridad por la que abogan algunos republicanos conducirá a mayores niveles de desempleo, lo que a su vez llevará a unos salarios más reducidos a medida que los trabajadores compitan por los empleos disponibles. Un crecimiento menor se plasmará en menores ingresos fiscales a

nivel estatal y local, lo que conducirá a recortes en servicios importantes para la mayoría de los estadounidenses (entre ellos, los empleos de maestros, agentes de policía y bomberos). También obligará a nuevos aumentos en el precio de las matrículas universitarias: los datos publicados este mes muestran que la matrícula media para una universidad pública de cuatro años aumentó en un 15 por ciento entre 2008 y 2010, mientras que los ingresos y la fortuna de la mayoría de estadounidenses estaban disminuyendo. Eso conducirá a una mayor deuda estudiantil y a mayores beneficios para los banqueros, pero también a un sufrimiento mayor para quienes ocupan la parte intermedia e inferior del espectro social. Algunos, al ver las consecuencias de la deuda de sus padres, no estarán dispuestos a endeudarse en la medida necesaria para obtener una educación universitaria, lo que los condenará a una vida entera de bajos salarios. Incluso en la parte media del espectro, a los ingresos les ha estado yendo muy mal; para los trabajadores varones, los ingresos medios ajustados por la inflación son inferiores hoy en día de lo que lo eran en 1968. La igualdad de oportunidades en Estados Unidos —que ya es el país con menos igualdad de oportunidades entre los países avanzados del mundo, y donde las perspectivas de futuro de un niño dependen aún más de los ingresos y el nivel educativo de sus padres que en la fosilizada Europa— disminuirá aún más.

Si queremos que haya recuperación, no hay otra opción que acudir a la política fiscal. Por suerte, un gasto público bien diseñado puede conducir simultáneamente a más empleo, más crecimiento y más igualdad. Mayores inversiones en enseñanza, dirigidas sobre todo a los pobres y la clase media, desde preescolar hasta la edad para ser candidato a una beca Pell para poder ir a la universidad, estimularían la economía, incrementarían la igualdad de oportunidades y aumentarían el crecimiento. Invertir una pequeña proporción del dinero que el Gobierno federal entregó a los bancos para ayudar a los propietarios de viviendas que están con el agua al cuello —o ampliar las prestaciones de desempleo para aquellas personas que llevan mucho tiempo buscando empleo sin encontrarlo— mitigaría al mismo tiempo la carga de quienes sufren por culpa de la recesión y contribuiría a acelerar el final de esta. A su vez, el mayor crecimiento resultante conduciría a recaudar más impuestos, lo que mejoraría nuestra situación fiscal. Muchas inversiones se autofinanciarían.

Por el contrario, si enfilamos el sendero de la austeridad, nos arriesgamos a entrar en una doble recesión, sobre todo si la crisis europea se agrava. Como mínimo, sería probable que nuestra desaceleración durase muchos más años que en caso contrario. Nuestro crecimiento futuro sería más endeble. Pero quizá lo más importante sea que nuestro país se dividiría cada vez más y que pagaríamos un elevado precio económico por nuestra desigualdad económica y la reducción de la igualdad de oportunidades. Las consecuencias serían aún peores para nuestra democracia, para nuestra identidad como

tierra de las oportunidades y de la justicia para todos y para nuestra sociedad.

POR QUÉ JANET YELLEN, Y NO LARRY SUMMERS, DEBERÍA DIRIGIR LA RESERVA FEDERAL [\[28\]](#)

La controversia en torno al próximo director de la Reserva Federal se ha vuelto inusitadamente áspera. El país tiene la suerte de disponer de una candidata enormemente cualificada: la actual vicepresidenta de la Reserva, Janet L. Yellen. Existe inquietud en torno a la posibilidad de que el presidente pudiera optar por otro candidato, Lawrence H. Summers. Dado que he trabajado de forma estrecha con ambas personas durante más de tres décadas, tanto dentro como fuera del Gobierno, quizá yo posea una perspectiva privilegiada.

Pero ¿por qué —cabría preguntarse— se trata esta cuestión en una columna habitualmente dedicada a comprender la creciente brecha entre ricos y pobres que hay en Estados Unidos y en el mundo? El motivo es sencillo: lo que hace la Reserva Federal tiene tanto que ver con el aumento de la desigualdad como prácticamente cualquier otra cosa. La buena noticia es que los dos principales candidatos hablan como si la desigualdad les importara. La mala es que las políticas impulsadas por uno de ellos, el señor Summers, tienen mucho que ver con los males que padecen las clases medias y los pobres.

La Reserva Federal tiene competencias tanto en la regulación como en la gestión macroeconómica. Los fallos de regulación estuvieron en el meollo de la crisis estadounidense. Como responsable del Departamento del Tesoro durante la administración de Clinton, el señor Summers apoyó la desregulación de la banca, incluida la derogación de la Ley Glass-Steagall, que fue decisiva para la crisis financiera de nuestro país. Su máximo «logro» como secretario del Tesoro, entre 1991 y 2001, fue la aprobación de la ley que aseguró que no se regularan los derivados, decisión que contribuyó a hacer que los mercados financieros saltaran por los aires. (Warren E. Buffet tenía razón cuando calificó a estos derivados de «armas financieras de destrucción masiva»). Algunos de los responsables de estos errores políticos de bulto han reconocido los «defectos» fundamentales de sus análisis. El señor Summers, que yo sepa, no lo ha hecho).

Los fallos de regulación también estuvieron en el meollo de crisis anteriores. Desde

su cargo en el Tesoro durante la década de 1990, el señor Summers animó a los estados a liberalizar rápidamente sus mercados de capitales, así como a permitir que los capitales entrasen y saliesen sin restricciones —más aún, insistió en que lo hicieran— en contra de las recomendaciones del Consejo de Asesores Económicos de la Casa Blanca (al frente del cual estuve yo entre 1955 y 1997), y eso, más que ninguna otra cosa, fue lo que condujo a la crisis financiera asiática. Pocas políticas o iniciativas han tenido mayor responsabilidad en esa crisis asiática y en la crisis financiera global de 2008 que las políticas de desregulación defendidas por el señor Summers.

Los partidarios del señor Summers aducen que está excepcionalmente cualificado para gestionar crisis, y que, si bien esperamos que no se produzca una crisis en los próximos cuatro años, la prudencia requiere nombrar a alguien que sobresalga en esos momentos decisivos. Para ser justos, el señor Summers ha estado involucrado en varias crisis. Lo que importa, no obstante, no es el simple hecho de «estar presente» durante una crisis, sino dar muestras de buen criterio en la gestión de ella. Aún más importante es el compromiso de tomar iniciativas que hagan menos probable otra crisis, actitud diametralmente opuesta a la adopción de medidas que prácticamente garantizan la inevitabilidad de otra.

La conducta y el criterio del señor Summers durante las crisis fueron tan deficientes como su falta de compromiso en ese aspecto. Tanto en Asia como en Estados Unidos, a mí me parece que subestimó la gravedad de las desaceleraciones, y como consecuencia de unos pronósticos tan desacertados no es de extrañar que las políticas fuesen inapropiadas. La actuación de los miembros del Tesoro responsables de la gestión de la crisis fue cuando menos decepcionante: convirtió las desaceleraciones en recesiones y las recesiones en depresiones. Además, si bien el sistema bancario fue rescatado y Estados Unidos logró evitar otra depresión, no se puede atribuir a los responsables de la gestión de la crisis de 2008 la paternidad de una recuperación robusta e inclusiva. Las chapuceras tentativas de reestructuración hipotecaria, la incapacidad de restablecer el flujo del crédito para las pequeñas y medianas empresas y el mal manejo de los rescates están todos bien documentados, al igual que la incapacidad de prever la gravedad del colapso económico.

Hay cuatro motivos por los que estas cuestiones son importantes para cualquiera al que le preocupe la desigualdad. En primer lugar, las crisis y el modo en que se gestionan son factores reales de creación de miseria y desigualdad. Basta con ver los estragos que ha desatado la última: la riqueza media ha descendido en un 40 por ciento, los ingresos de quienes estaban en la parte intermedia del espectro social aún no han vuelto a los niveles anteriores a la crisis, y quienes pertenecen al 1 por ciento superior de la sociedad gozaron de todos los frutos de la recuperación (y más aún). Son los trabajadores ordinarios los que más han sufrido: son ellos los que se enfrentan a

elevados niveles de desempleo, los que padecen reducciones salariales y quienes soportan el grueso de los recortes de servicios públicos como resultado de la austeridad presupuestaria. Son ellos quienes han perdido sus viviendas por millones. La administración de Obama podría haber hecho más, mucho más, para ayudar a los propietarios de viviendas, y para ayudar a los municipios a mantener los servicios públicos (por ejemplo, mediante la clase de ingresos compartidos con los estados y los municipios sobre la que yo insistí a principios de la crisis).

En segundo lugar, la desregulación contribuyó a la financiarización de la economía y la distorsionó. Ofreció un margen mayor a quienes manipulan las reglas del juego en beneficio propio. Como ha sostenido enérgicamente James K. Galbraith, si echamos un vistazo a lo largo y ancho del mundo, veremos que los sectores financieros hinchados e infrarregulados están estrechamente asociados a una mayor desigualdad. En aquellos países que, como Gran Bretaña, emularon la desregulación estadounidense, la desigualdad también se ha disparado.

En tercer lugar, el aspecto más odioso de esta desigualdad inducida por la desregulación es el que está ligado a las prácticas abusivas del sector financiero, que prospera a expensas de los estadounidenses de a pie mediante préstamos predatorios, manipulación de los mercados, prácticas abusivas con las tarjetas de crédito o aprovechándose de su poder monopolista en el sistema de pagos. La Reserva Federal tiene unas competencias enormes para impedir estos abusos, y más aún desde la aprobación de la Ley Dodd-Frank de 2010. Y no obstante, el banco central se ha mostrado reiteradamente incapaz de hacerlo y ha preferido concentrarse en sanear los balances de los bancos a expensas de los estadounidenses de a pie.

En cuarto lugar, no solo se da la circunstancia de que el sector financiero estadounidense hizo lo que no debería haber hecho, sino que tampoco hizo lo que se suponía que debería haber hecho. Incluso en la actualidad, los préstamos a las pequeñas y medianas empresas escasean. Una buena regulación alejaría a los bancos de la especulación y la manipulación de los mercados, y los devolvería a lo que debería de ser su actividad fundamental: hacer préstamos.

Suceda quien suceda a Ben S. Bernanke como presidente de la Reserva Federal, tendrá que tomar reiteradas decisiones subjetivas acerca de cuándo subir o bajar los tipos de interés, las palancas de la política monetaria.

Hay dos elementos constitutivos de esos juicios. El primero son las previsiones. Unas previsiones erróneas conducen a políticas erróneas. Sin tener un buen discernimiento de hacia dónde se dirige la economía no se pueden adoptar políticas apropiadas. La señorita Yellen tiene un historial magnífico en lo relativo a prever hacia dónde se dirige la economía, el mejor, según el *Wall Street Journal*, de toda la gente que hay en la Reserva Federal. Como antes he señalado, el del señor Summers deja un

tanto que desear.

La excelentísima actuación de la señora Yellen no debería de pillar a nadie por sorpresa. Janet Yellen, que fue alumna mía en Yale, fue una de las mejores estudiantes que tuve jamás durante mis 47 años de docencia en Columbia, Princeton, Stanford, Yale, MIT y Oxford. Es una economista de enorme inteligencia, posee una formidable capacidad de crear consenso y ha demostrado su valía como presidenta del Consejo de Asesores Económicos del presidente (me sucedió a mí en esa función), como presidenta del Banco de la Reserva Federal de San Francisco entre 2004 y 2010 y en su actual papel de número dos de la Reserva Federal.

La señora Yellen posee una comprensión no solo de los mercados financieros y de la política monetaria, sino también de los mercados laborales, cosa fundamental en un momento en que el paro y el estancamiento de los salarios son preocupaciones de primera magnitud.

El segundo elemento de la política de la Reserva Federal es la evaluación de riesgos: si se pisan los frenos demasiado a fondo, se corre el riesgo de provocar un desempleo excesivamente elevado; si no se pisan lo suficiente, se corre el riesgo de provocar inflación. La señora Yellen no solo ha demostrado su excelencia a la hora de hacer previsiones, sino que también ha demostrado ser equilibrada. Se han planteado dudas legítimas: dados los estrechos vínculos del señor Summers con Wall Street, ¿reflejaría este la obsesión exclusiva de los financieros por la inflación, y le preocuparían más los efectos sobre los precios de los bonos que sobre los estadounidenses comunes? En el pasado, los bancos centrales han prestado excesiva atención a la inflación. Es más, esa concentración exclusiva, con escasa consideración por la estabilidad financiera, no solo ha contribuido a la crisis, sino que, como he expuesto en mi libro *Caída libre*, también ha contribuido a la disminución de la parte del ingreso total que corresponde a los trabajadores comunes.

Pese a que la disposición a tomar iniciativas para prevenir las crisis (y el buen criterio en el transcurso de las mismas) sean indudablemente decisivas a la hora de elegir al próximo presidente de la Reserva Federal, existen otras consideraciones importantes. La Reserva Federal es una organización grande que hay que dirigir, y la señorita Yellen demostró su capacidad de gestión en la Reserva Federal de San Francisco. Hay que lograr el consenso entre un grupo variopinto de individuos testarudos, algunos de ellos más preocupados por la inflación y otros más inquietos por el desempleo. Necesitamos a alguien que sepa obtener consensos, no alguien que destaque a la hora de intimidar a los demás, sino que sepa escuchar y respetar los puntos de vista de los demás. Cuando yo era presidente del Comité de Política Económica de la Organización para el Desarrollo y la Cooperación Económica, pude constatar la eficacia con la que la señora Yellen representó a Estados Unidos y el

respeto que se le tributaba. En años sucesivos ha ganado en talla, y hoy en día goza de un enorme respeto entre los gobernadores de los bancos centrales de todo el mundo. Posee el criterio, la sabiduría y la dignidad que cabe esperar de una directora de la Reserva Federal.

Por último, la Reserva Federal es una institución de enorme importancia, pero por desgracia, su conducta en los años previos a que la señora Yellen asumiese su papel en Washington —tanto en lo referente a su incapacidad para lidiar con la burbuja como en lo relativo a determinados aspectos de su conducta durante las secuelas inmediatas de la crisis (como la falta de transparencia)— han socavado la confianza en ella. Es importante que el candidato del presidente Obama no actúe —y que ni siquiera se considere que actúe como tal— al servicio de los mercados financieros. Esa persona no puede ser alguien que pudiera verse empañado siquiera por la acusación de la existencia de un conflicto de intereses, cosa que resulta inevitable con la «puerta giratoria», asociada demasiado a menudo con la regulación de este sector. Tampoco debería ser alguien que padezca de «captura cognitiva» por parte de Wall Street. Al mismo tiempo, esa persona tiene que gozar de la confianza de los mercados financieros y tener una profunda comprensión de ellos. La señora Yellen reúne todas estas condiciones, lo cual es todo un logro en sí mismo.

Podría uno decir que este país tiene la fortuna de tener dos candidatos que, como ha escrito el economista de Harvard Kenneth S. Rogoff, ex economista jefe del Fondo Monetario Internacional, son «brillantes estudiosos con una experiencia exhaustiva de servicio público». Ahora bien, la brillantez no es el único factor determinante en el desempeño. Los valores, los criterios y la personalidad también importan.

Rara vez han sido las opciones tan descarnadas ni ha habido tanto en juego. No es de extrañar que la elección del director de la Reserva Federal haya suscitado tanto revuelo. La señora Yellen posee un historial realmente impresionante en cada uno de los empleos que ha desempeñado. El país tiene ante sí a dos candidatos, a uno que desempeñó un papel decisivo en la creación de los problemas económicos a los que nos enfrentamos en la actualidad, y a otra de una estatura, una experiencia y un criterio descomunales.

LA DEMENCIA DE NUESTRA POLÍTICA ALIMENTARIA [\[29\]](#)

Hace mucho tiempo que la política alimentaria estadounidense está infestada por una lógica que lleva a rascarse la cabeza. Cada año gastamos miles de millones de dólares en subvenciones agrícolas, muchas de las cuales ayudan a grandes empresas a plantar más cultivos de los que necesitamos. La saturación resultante ejerce una presión a la baja sobre los precios agrícolas a escala mundial y perjudica a los agricultores de los países en vías de desarrollo. Entretanto, millones de estadounidenses viven al borde del hambre, que apenas logramos mantener a raya mediante un programa de vales de comida que proporciona a la mayoría de sus beneficiarios poco más de cuatro dólares al día.

De modo que resulta casi demasiado absurdo que los republicanos de la Cámara estén solicitando una ley agraria que agravará todos estos problemas. Con el presunto objetivo de equilibrar la contabilidad nacional, las medidas a favor de las que está presionando la camarilla de republicanos de la Cámara en las negociaciones con el Senado, mientras el Congreso intenta aprobar una ampliación de la ley agraria (largo tiempo parada), recortaría las escasas ayudas que nuestro país ofrece a los más vulnerables y emplearía los recursos así obtenidos para seguir engordando a un reducido número de prósperos agricultores estadounidenses.

La Cámara ha propuesto recortar las prestaciones en forma de vales de comida en unos 40.000 millones de dólares en los próximos diez años, además de los 5.000 millones en recortes ya aprobados este mes al expirar las ampliaciones del programa de vales de comida incluidos en la ley de estímulos de 2009. En el ínterin, los republicanos de la Cámara parecen dispuestos a permitir que las subvenciones agrícolas, que el año pasado ascendieron a un total de 14.900 millones de dólares, sigan aumentando al mismo ritmo. Las propuestas de los republicanos transformarían la ayuda gubernamental de pagos directos —pagados a un tipo fijo a los agricultores cada año para animarlos a seguir sembrando cultivos concretos con independencia de las fluctuaciones del mercado— en subvenciones para las primas de seguros de los cultivos. Sin embargo, es poco probable que esto sea más barato. Peor aún, a diferencia de los pagos directos, las subvenciones para las primas de seguros no tienen límite de

ingresos para los agricultores que puedan optar a recibir esta modalidad de dádivas.

Esta propuesta es un ejemplo perfecto de cómo una creciente desigualdad ha sido alimentada por lo que los economistas denominan «captación de rentas». A medida que un reducido número de estadounidenses se ha vuelto extremadamente rico, su poder político también ha aumentado desproporcionadamente. Intereses pequeños y poderosos —en este caso el de los agricultores comerciales ricos— ayudan a crear políticas públicas de distorsión de los mercados que no benefician a nadie salvo a ellos y les permiten apropiarse de una mayor porción de la tarta económica nacional. Esa porción mayor significa que todos los demás recibimos una porción menor —porque la tarta no aumenta de tamaño— aunque los captadores de rentas suelen ser duchos en quitarle a un ciudadano estadounidense lo suficientemente poco para que apenas sea consciente de la pérdida. Si bien la cantidad que los captadores de renta han sustraído del bolsillo de cada estadounidense es pequeña, la cantidad agregada es inmensa. Y eso incrementa a su vez la desigualdad.

El acuerdo insensato propuesto por el proyecto de ley agraria de los republicanos de la Cámara es una versión especialmente indignante de este proceso. Quita dinero real a los estadounidenses más pobres, que lo necesitan para la supervivencia pura y dura, y se lo entrega a un reducido grupo de ricos que no se lo merecen a cambio de sus contribuciones de campaña y su apoyo político. No existe justificación económica alguna: de hecho, la ley distorsiona nuestra economía al fomentar la clase de producción que no necesitamos y disminuir el consumo de quienes tienen menores ingresos. Tampoco tiene justificación moral: de hecho, intensifica la miseria y la precariedad de la vida cotidiana de millones de estadounidenses.

Las subvenciones agrícolas eran una cuestión mucho más delicada cuando comenzaron, hace ocho décadas, en 1933, en una época en la que más del 40 por ciento de los estadounidenses vivía en zonas rurales. Los ingresos agrícolas se redujeron aproximadamente a la mitad durante los tres primeros años de la Gran Depresión. En ese contexto, las subvenciones eran un programa de lucha contra la pobreza.

Ahora, sin embargo, las subvenciones agrícolas sirven a una finalidad muy distinta. Según el Grupo de Trabajo Medioambiental, entre 1995 y 2012 el 1 por ciento de las explotaciones agrícolas recibía en torno a 1,5 millones de dólares cada una, lo que representa más de una cuarta parte de todas las subvenciones. Unas tres cuartas partes de las subvenciones iban a parar a solo un 10 por ciento de las explotaciones agrícolas, que obtenían un promedio de más de 30.000 dólares anuales, unas veinte veces la cantidad que recibe el beneficiario medio individual del Programa de Asistencia Alimentaria Supletoria Nacional (SNAP, por sus siglas en inglés), también conocido como vales de comida.

En la actualidad, los vales de comida son uno de los principales pilares de nuestro esfuerzo por combatir la pobreza. Más del 80 por ciento de los aproximadamente cuarenta y cinco millones de estadounidenses que participaron en el programa SNAP en 2011 —el último año para el que existen datos exhaustivos del Departamento de Agricultura— tenían unos ingresos familiares brutos que estaban por debajo del umbral de la pobreza. (Desde entonces, el número total de participantes se ha ampliado hasta alcanzar prácticamente la cifra de cuarenta y ocho millones). Incluso disponiendo de esa ayuda, muchos de ellos padecen inseguridad alimentaria, es decir, tienen problemas para llevar comida a la mesa en algún momento a lo largo del año.

Históricamente, los programas de vales de comida y las subvenciones agrícolas han estado vinculados. Puede que unos y otros parezcan extraños compañeros de cama, pero esto no deja de tener su lógica; es preciso abordar ambas vertientes de la economía de la alimentación: la producción y el consumo. El hecho de que dentro de un mismo país haya una abundante oferta no garantiza que los ciudadanos de ese país estén bien alimentados. El desequilibrio radical entre las subvenciones agrícolas para los ricos y la ayuda nutricional para los más necesitados —un desequilibrio que las leyes agrícolas intentarían fomentar directamente— es un doloroso testimonio de la veracidad de este hecho económico documentado.

El premio Nobel de Economía Amartya Sen nos ha recordado que ni siquiera las hambrunas vienen provocadas necesariamente por una deficiencia de la oferta, sino por la incapacidad de hacer llegar los alimentos existentes a la gente que los necesita. Así sucedió durante la hambruna bengalí de 1943 y la de la patata en Irlanda un siglo antes: Irlanda, controlada por sus amos británicos, estaba exportando alimentos a la vez que sus ciudadanos se morían de hambre.

En Estados Unidos se está desarrollando una dinámica similar. A los agricultores estadounidenses se los considera de los más eficientes del mundo. Nuestro país es el mayor productor mundial y exportador de maíz y soja, por nombrar solo dos de los cultivos de mayor entidad. Y no obstante, millones de estadounidenses siguen padeciendo hambre, y de no ser por los programas fundamentales que ofrece el Estado para prevenir el hambre y la malnutrición —esos programas que ahora pretenden recortar los republicanos—, serían millones más.

Y hay una ironía final en las políticas alimentarias de Estados Unidos: a la vez que fomentan la sobreproducción, prestan escasa atención a la calidad y diversidad de los alimentos producidos por nuestras explotaciones agrícolas. Las enormes subvenciones destinadas a la producción de maíz, por ejemplo, suponen que muchos alimentos poco saludables sean relativamente baratos, por lo que hacer la compra con un presupuesto ajustado suele traducirse en escoger alimentos poco nutritivos. Esta es una de las razones por las que los estadounidenses afrontan la paradoja del hambre de un modo

desproporcionado en relación con su riqueza, además de unas tasas de obesidad que se encuentran entre las más altas del mundo, y una gran incidencia de la diabetes tipo 2. Los estadounidenses pobres corren un riesgo especialmente elevado de padecer obesidad.

Hace unos pocos años estuve en la India, un país de 1.200 millones de habitantes en el que decenas de millones de personas se enfrentan al hambre a diario, y un titular de primera página de un periódico local proclamó que uno de cada siete estadounidenses se enfrentaba a la inseguridad alimentaria porque no podía costearse las necesidades fundamentales de la existencia. Los amigos indios con los que me encontré aquel día y a lo largo de la semana siguiente estaban desconcertados por la noticia: ¿cómo podía ser que en el país más rico del mundo siguiera existiendo el hambre?

Su desconcierto era comprensible: en este país tan rico el hambre es innecesaria. Lo que no entendían mis amigos indios era que el 15 por ciento de los estadounidenses —y el 22 por ciento de los niños del país— viven en la miseria. Una persona que trabaje a tiempo completo (2.080 horas anuales) por el salario mínimo de 7,25 dólares ganaría aproximadamente 15.000 dólares al año, una cantidad muy inferior al umbral de la pobreza para una familia de cuatro miembros (23.942 dólares en 2012) e incluso inferior al umbral de la pobreza para una familia de tres miembros.

El lúgubre cuadro resultante es el resultado de decisiones políticas tomadas en Washington que han contribuido a crear un sistema económico en el que las personas sin estudios superiores tienen que trabajar con una intensidad excepcional simplemente para mantenerse en la pobreza.

No es así como se supone que tiene que funcionar Estados Unidos. En su célebre discurso de las «cuatro libertades» de 1941, Franklin D. Roosevelt enunció el principio de que todos los estadounidenses deberían gozar de determinados derechos económicos fundamentales, entre ellos el derecho a tener cubiertas las necesidades básicas. Estas ideas fueron adoptadas más tarde por la comunidad internacional en la Declaración Universal de los Derechos Humanos, que también consagró el derecho a una alimentación adecuada. No obstante, pese a que Estados Unidos desempeñó un papel fundamental a la hora de abogar a favor de estos derechos humanos económicos fundamentales en el panorama internacional —y en lograr que se adoptaran— su actuación en el ámbito doméstico ha sido decepcionante.

Por supuesto, a nadie le extrañará que, dado el elevado nivel de pobreza, millones de estadounidenses hayan tenido que acudir al Estado para poder acceder a los requisitos básicos de la existencia. Y esa cifra aumentó drásticamente con la llegada de la Gran Recesión. Entre 2007 y 2013, el número de estadounidenses que recurren a vales de comida subió más de un 80 por ciento.

Decir que la mayoría de estos estadounidenses son técnicamente pobres no hace más

que rozar la superficie de su miseria. En 2013, por ejemplo, dos de cada cinco beneficiarios del programa SNAP tenían unos ingresos brutos que no llegaban ni a la mitad de lo que marca el umbral de la pobreza. La cantidad que reciben del programa es muy pequeña, solo 4,39 dólares al día por beneficiario. Con esto apenas se puede sobrevivir, pero marca una enorme diferencia en las vidas de quienes lo reciben: el Centro de Prioridades Presupuestarias y Políticas calcula que en 2010 el programa SNAP sacó a cuatro millones de estadounidenses de la pobreza.

Dada la inadecuación de los programas existentes para combatir el hambre y la malnutrición, y en vista de la magnitud de la miseria resultante de la Gran Depresión, cabría pensar que la respuesta natural de nuestros dirigentes políticos hubiera sido ampliar los programas que garantizaban la seguridad alimentaria. Ahora bien, los miembros de la camarilla republicana de la Cámara de Representantes ven las cosas de otro modo. Por lo visto, quieren culpar a las víctimas: a los pobres a los que se les ha proporcionado una enseñanza pública inadecuada y por tanto carecen de una formación comercializable, y a quienes buscan trabajo en serio pero no logran encontrarlo, debido a un sistema económico que se encuentra en punto muerto, y en el que casi uno de cada siete estadounidenses que quisiera encontrar empleo a tiempo completo sigue siendo incapaz de conseguirlo. Lejos de mitigar el impacto de estos problemas, la propuesta de los republicanos agravaría la privación y las desigualdades.

Y los calamitosos efectos de la propuesta llegarán incluso más allá de nuestras fronteras.

Consideradas desde una perspectiva más amplia, las subvenciones agrícolas, combinadas con los recortes en vales de comida, aumentaron la miseria y el hambre globales. Esto se debe a que, con la disminución del consumo estadounidense con respecto a lo que de otro modo sería, y al aumentar la producción, es inevitable que aumenten las exportaciones de alimentos. Unas exportaciones mayores harán bajar los precios a escala global y perjudicarán a los agricultores pobres en el mundo entero. La agricultura es el principal medio de vida para el 70 por ciento de los pobres del mundo que viven en áreas rurales, que se encuentran en una proporción abrumadora en países en vías de desarrollo.

La aprobación del plan de los republicanos de la Cámara repercutirá en nuestra economía a través de varios canales. Uno de ellos es simplemente que las familias pobres con pocos recursos asfixiarán el crecimiento. Más pernicioso es el hecho de que la ley agraria de los republicanos ahondaría la desigualdad, y no solo mediante dádivas inmediatas a los agricultores acomodados y los correspondientes recortes para los pobres. Los niños malnutridos, ya sea porque pasen hambre o como consecuencia de una mala dieta, no aprenden tan bien como los que están mejor alimentados.

Al aplicar recortes a los vales de comida aseguramos la perpetuación de la

desigualdad, y además en una de sus peores manifestaciones: la desigualdad de oportunidades. Cuando se trata de oportunidades, como he escrito en otros artículos de esta serie, Estados Unidos lo está haciendo alarmantemente mal. Estamos poniendo en peligro nuestro futuro porque habrá una gran cantidad de gente en el espectro inferior de la sociedad que no podrá ver realizadas sus expectativas y que no podrá realizar la contribución que podrían haber realizado a la prosperidad del país en conjunto.

Todo esto deja al desnudo que el argumento de los republicanos a favor de estas políticas alimentarias —la inquietud ante nuestro futuro, y en particular ante el impacto de la deuda pública sobre nuestros hijos— es una farsa deshonesta y profundamente cínica. No solo se han pulverizado los cimientos intelectuales del fetichismo de la deuda (merced al descrédito de la obra de los economistas de Harvard Carmen M. Reinhart y Kenneth S. Rogoff, que vincularon el crecimiento lento con índices de deuda en relación con el PIB superiores al 90 por ciento). El proyecto de ley agraria de los republicanos también perjudica claramente a los hijos de Estados Unidos y del mundo de varias formas.

Supondría un fracaso moral y económico para el país que propuestas semejantes llegaran a convertirse en ley.

DEL LADO MALO DE LA GLOBALIZACIÓN[30]

Los acuerdos comerciales son uno de esos temas que hacen que se nos pongan los ojos en blanco, pero al que todos deberíamos estar prestando atención. En estos momentos hay propuestas comerciales en ciernes que amenazan con dejar a la mayoría de los estadounidenses del lado malo de la globalización.

De hecho, los puntos de vista discrepantes acerca de los acuerdos están desgarrando el tejido del Partido Demócrata, aunque sería imposible desprender esa conclusión de la retórica del presidente Obama. En el discurso del estado de la nación, por ejemplo, se refirió insípidamente a «nuevos socios comerciales» que iban a «crear más empleo». Lo que está más inmediatamente en disputa es el Acuerdo Estratégico Trans-Pacífico de Asociación Económica (TPP, por sus siglas en inglés), que agruparía a doce países de la Cuenca del Pacífico en lo que sería la mayor zona de comercio libre del mundo.

Las negociaciones en torno al TPP comenzaron en 2010, con el objetivo, según el Representante de Comercio de Estados Unidos, de incrementar el comercio y la inversión mediante la reducción de aranceles y otras barreras comerciales entre los países participantes. Sin embargo, las negociaciones del TPP se han estado llevando a cabo en secreto, lo que nos ha obligado a depender de borradores filtrados para adivinar cuáles puedan ser las cláusulas que se proponen. Al mismo tiempo, este año el Congreso presentó un proyecto de ley que otorgaría a la Casa Blanca una autoridad de vía rápida a prueba de tácticas dilatorias, y en función de la cual el Congreso simplemente aprobaría o rechazaría cualquier acuerdo comercial que se le pusiera delante, sin revisiones ni enmiendas.

Ha estallado la controversia, y no podía ser de otro modo. En función de las filtraciones —y de la historia de los acuerdos aprobados en pactos comerciales anteriores— es fácil inferir la forma del TPP en conjunto, y no pinta bien. Existe un riesgo real de que beneficie al estrato más delgado y más rico de la élite estadounidense y global a expensas de todos los demás. El hecho de que un plan semejante ni siquiera se someta a consideración da fe de la profundidad con la que la desigualdad repercute en nuestras políticas económicas.

Peor aún, acuerdos como el TPP son solo un aspecto más de un problema de mayor

entidad: nuestra absoluta mala gestión de la globalización.

En primer lugar, abordemos la historia. En general, los pactos comerciales de hoy en día son notablemente distintos a los que se establecieron en las décadas que siguieron a la Segunda Guerra Mundial, cuando las negociaciones se centraban en la reducción de aranceles. A medida que los aranceles fueron disminuyendo por todas partes, el comercio se amplió, y cada país pudo desarrollar aquellos sectores en los que tenía mayor fuerza, y como consecuencia, el nivel de vida aumentó. Se perderían algunos puestos de trabajo, pero se crearían otros nuevos.

Hoy en día, los acuerdos comerciales tienen un objetivo diferente. Los aranceles ya son bajos en todo el mundo. La atención se ha desplazado hacia las «barreras no arancelarias», y las más importantes de estas —para los intereses de las grandes empresas que impulsan las negociaciones— son las normativas. Inmensas empresas multinacionales se quejan de que la incoherencia de las normativas encarece los negocios. Ahora bien, la mayoría de las normativas, pese a ser imperfectas, están ahí para algo: para proteger a los trabajadores, a los consumidores, a la economía y al medio ambiente.

Es más, a menudo esas normativas fueron aprobadas por Estados que respondían a las exigencias democráticas de sus ciudadanos. Los nuevos adeptos de los acuerdos comerciales pretenden eufemísticamente que solo aspiran a una armonización de las normativas, una frase de sonido inmaculado que implica un plan inocente destinado a promover la eficiencia. Por supuesto, podría obtenerse la armonización de las normativas mediante el refuerzo de las normas y llevándolas a los máximos niveles de exigencia en todas partes. Ahora bien, cuando las grandes empresas piden armonización, lo que en realidad quieren es una espiral descendente.

Cuando acuerdos como el TPP rigen el comercio internacional —cuando cada país ha aceptado unas normativas mínimas semejantes—, las grandes empresas multinacionales pueden volver a las prácticas habituales antes de que la Clean Air Act y la Clean Water Act se convirtieran en ley (en 1970 y 1972 respectivamente) y antes de que estallara la última crisis financiera. Las grandes empresas del mundo entero bien podrían estar de acuerdo en que la eliminación de normativas sería buena desde el punto de vista de sus beneficios. Podría persuadirse a los negociadores de que estos acuerdos comerciales serían buenos para los beneficios comerciales y empresariales. No obstante, habría algunos grandes perjudicados, a saber: todos los demás.

Precisamente por lo mucho que hay en juego resulta tan arriesgado permitir que las negociaciones comerciales transcurran en secreto. En todo el mundo, los Ministerios de comercio están sometidos a intereses empresariales y financieros. Y cuando las negociaciones son secretas, no hay manera de que el proceso democrático pueda ejercer los pesos y contrapesos necesarios para limitar los efectos negativos de esos

acuerdos.

Puede que el secretismo bastara para crear una controversia significativa en torno al TPP. Lo que sabemos acerca de sus detalles particulares no lo hace sino más inaceptable aún. Uno de los peores es que permite a las grandes empresas buscar restitución ante un tribunal internacional, no solo frente a expropiaciones injustas, sino también por el presunto descenso de sus beneficios potenciales como consecuencia de la regulación. No se trata de un problema teórico. Philip Morris ya ha ensayado esta táctica contra Uruguay, alegando que sus normativas antitabaco, que han sido objeto de aclamación por parte de la Organización Mundial de la Salud, mermaron injustamente sus beneficios y violaron un acuerdo comercial bilateral entre Suiza y Uruguay. En este sentido, los recientes acuerdos comerciales recuerdan a las Guerras del Opio, durante las cuales las potencias occidentales exigieron con éxito a China que se mantuviera abierta al opio porque estas lo consideraban fundamental para corregir lo que de otro modo hubiese supuesto un gran desequilibrio comercial.

Las cláusulas ya incorporadas a otros acuerdos comerciales se están empleando en otras partes para socavar las normativas medioambientales y de otro tipo. Los países en vías de desarrollo pagan un alto precio por aceptar esas cláusulas, pero las pruebas de que a cambio obtengan mayores inversiones son escasas y controvertidas. Y aunque estos países sean las víctimas más evidentes, la misma cuestión también podría convertirse en un problema para Estados Unidos. Cabe imaginar que las grandes empresas de nuestro país pudieran fundar sucursales en algún país de la Cuenca del Pacífico, invertir en Estados Unidos a través de esas sucursales y luego emprender acciones contra su propio Estado ejerciendo unos derechos en calidad de empresa «extranjera» de los que no habrían gozado como empresas estadounidenses. De nuevo, no se trata solo de una posibilidad teórica. Ya existen indicios de que las empresas están decidiendo cómo canalizar su dinero hacia diferentes países en función de dónde poseen una posición legal más sólida en relación con el Estado.

Existen otras cláusulas nocivas. Estados Unidos se ha estado esforzando por disminuir el coste de la atención sanitaria. Ahora bien, el TPP dificultaría más la introducción de los genéricos, y por tanto haría subir el precio de las medicinas. En los países más pobres, no se trata solo de mover dinero hacia las arcas de las grandes empresas: miles de personas morirían de manera innecesaria. Por supuesto, hay que recompensar a los investigadores. Para eso tenemos un sistema de patentes. No obstante, se supone que el sistema de patentes equilibra cuidadosamente los beneficios de la protección intelectual con otro objetivo valioso: facilitar más el acceso al conocimiento. Ya he escrito en otras ocasiones sobre cómo se ha abusado del sistema por parte de aquellos que buscan patentes para los genes que predisponen a las mujeres a padecer cáncer de mama. El Tribunal Supremo acabó rechazando esas patentes, pero

no antes de que muchas mujeres sufrieran innecesariamente. Los acuerdos comerciales ofrecen más oportunidades aún para los abusos en las patentes.

La inquietud va en aumento. Una posible lectura de los documentos filtrados de las negociaciones hace pensar que el TPP facilitaría a los bancos estadounidenses la venta de derivados arriesgados en todo el mundo, preparando quizá así el terreno para la misma clase de crisis que condujo a la Gran Recesión.

Pese a todo esto, hay quienes apoyan apasionadamente el TPP y los acuerdos semejantes, entre otros muchos economistas. Lo que hace posible ese apoyo son teorías económicas falsas y desacreditadas que todavía siguen en circulación fundamentalmente porque sirven a los intereses de los sectores más adinerados.

El libre comercio fue uno de los dogmas de la ciencia económica durante los primeros años de la disciplina. Sí, hay ganadores y perdedores, rezaba la teoría, pero los primeros siempre pueden compensar a los segundos, de modo que el libre comercio (o el comercio aún más libre) beneficia a todo el mundo. Esta conclusión, por desgracia, se basa en numerosos supuestos, gran parte de los cuales son sencillamente falsos.

Las teorías más antiguas, por ejemplo, simplemente hacían caso omiso de los riesgos, y daban por supuesto que los trabajadores podían trasladarse ininterrumpidamente de un empleo a otro. Se daba por supuesto que la economía funcionaba con pleno empleo, de manera que los trabajadores desplazados por la globalización podrían trasladarse rápidamente de sectores de baja productividad (que habían prosperado simplemente porque la competencia extranjera se mantenía a raya mediante aranceles y otras restricciones comerciales) a sectores de productividad elevada. Sin embargo, cuando hay un nivel de paro elevado, y sobre todo cuando un alto porcentaje de los desempleados son parados de larga duración (como es el caso ahora), no cabe tanta autocomplacencia.

En la actualidad hay veinte millones de estadounidenses a los que les gustaría tener un empleo a jornada completa pero que no lo consiguen. Millones de ellos han dejado de buscar empleo, de tal modo que existe un verdadero riesgo de que los individuos desplazados de empleos de baja productividad en un sector protegido acaben convirtiéndose en miembros de nula productividad del inmenso ejército de los parados. Eso perjudica hasta a quienes han conservado sus puestos de trabajo, pues un nivel de desempleo mayor presiona a la baja sobre los salarios.

Podemos discutir sobre si nuestra economía no está funcionando del modo en que se supone que debería hacerlo, ya sea por falta de demanda agregada o porque los bancos, más interesados en especular y en manipular los mercados que en ofrecer créditos, no están proporcionando fondos adecuados a las pequeñas y medianas empresas. Ahora bien, sean cuales sean los motivos, lo cierto es que esos acuerdos comerciales sí corren

el riesgo de aumentar el desempleo.

Unos de los motivos de que estemos en tan mal estado es que hemos gestionado mal la globalización. Nuestras políticas económicas animan a subcontratar los empleos: los bienes producidos en ultramar gracias a la mano de obra barata pueden ser devueltos a Estados Unidos a bajo precio. De manera que los trabajadores estadounidenses comprenden que tienen que competir con los del extranjero, y su poder de negociación se debilita. Ese es uno de los motivos por los que los ingresos medios de los trabajadores varones a tiempo completo es inferior del que era hace cuarenta años.

La política estadounidense actual agrava estos problemas. Incluso en las mejores circunstancias, la vieja teoría del libre comercio sostenía que los ganadores podían compensar a los perdedores, no que lo harían efectivamente. Y no lo han hecho. Todo lo contrario. Los defensores de los acuerdos comerciales suelen decir que para que Estados Unidos sea competitivo, no solo será necesario reducir los salarios, sino también los impuestos y el gasto público, sobre todo en aquellos programas que benefician a los ciudadanos de a pie. Deberíamos aceptar el dolor a corto plazo, dicen, porque a largo plazo todos nos beneficiaremos. Ahora bien, existen pocos indicios de que los acuerdos comerciales vayan a conducir a un crecimiento más veloz o más asentado, o de que a largo plazo vayan a beneficiar a la mayoría de trabajadores.

Los críticos del TPP son tan numerosos porque tanto el proceso como la teoría subyacente están en quiebra. Ha surgido oposición no solo en Estados Unidos, sino también en Asia, donde las conversaciones han entrado en punto muerto.

Al encabezar un rechazo total a la autoridad de vía rápida para el TPP, el líder de la mayoría en el Senado, Harry Reid, nos ha dado un respiro a todos. Quienes consideran que los acuerdos comerciales enriquecen a las grandes empresas a expensas del 99 por ciento parecen haber salido victoriosos de esta escaramuza. No obstante, se está librando una guerra más amplia para garantizar que la política comercial —y más en general, la globalización— se diseñe de manera que incremente el nivel de vida de la mayoría de los estadounidenses. El desenlace de esa guerra sigue siendo incierto.

En esta serie he insistido reiteradamente sobre dos cuestiones: la primera es que el alto nivel de desigualdad de Estados Unidos hoy en día y su enorme incremento durante los últimos treinta años es el resultado acumulado de un surtido de políticas, programas y leyes. Dado que el propio presidente en persona ha hecho hincapié en que hacer frente a la desigualdad debería ser la prioridad número uno del país, cada nueva política, programa o ley deberían de analizarse desde la perspectiva de su impacto sobre la desigualdad. Acuerdos como el TPP han contribuido significativamente a esta desigualdad. Las grandes empresas quizá se beneficien, e incluso cabe la posibilidad —aunque esté lejos de quedar garantizado— de que el producto interior bruto, medido de acuerdo con los parámetros convencionales, aumente. No obstante, es probable que

el bienestar de los ciudadanos corrientes acuse el golpe.

Y esto me lleva a la segunda cuestión que he subrayado reiteradamente: la economía de goteo es un mito. Enriquecer a las grandes empresas —como pretende hacer el TPP— no ayudará necesariamente a quienes están en la parte central del espectro social, y ya no digamos a quienes se encuentran en la parte inferior.

LA FARSA DEL LIBRE COMERCIO [\[31\]](#)

Si bien la Ronda de Doha de negociaciones globales para el Desarrollo de la Organización Mundial del Comercio no ha dado ningún fruto desde que fue puesta en marcha hace ya casi una docena de años, hay otra ronda de conversaciones en ciernes. Sin embargo, esta vez no se celebrará sobre una base global y multilateral; en su lugar, van a negociarse dos enormes acuerdos regionales, uno transpacífico y el otro transatlántico. ¿Existe alguna probabilidad de que las conversaciones inminentes tengan mayor éxito?

La Ronda de Doha fue torpedeada por la negativa de Estados Unidos a eliminar las subvenciones agrícolas, condición sine qua non para cualquier ronda de desarrollo auténtica, dado que el 70 por ciento de los habitantes del mundo en vías de desarrollo dependen directa o indirectamente de la agricultura. La postura estadounidense fue realmente sobrecogedora, dado que la OMC ya había declarado que las subvenciones de nuestro país a la producción algodonera —otorgadas a menos de 25.000 agricultores acaudalados— eran ilegales. La respuesta estadounidense consistió en sobornar a Brasil, que había presentado la protesta, para que no insistiera más sobre el particular, y dejar así tirados a millones de cultivadores pobres de algodón del África subsahariana y de la India, que padecen por la depresión de los precios debido a las dádivas de Estados Unidos para con sus agricultores adinerados.

Dado este reciente historial, ahora parece evidente que las negociaciones destinadas a crear una zona de libre comercio entre Estados Unidos y Europa, y otra entre Estados Unidos y gran parte del Pacífico (salvo China), no tienen nada que ver con el establecimiento de un auténtico sistema de libre comercio. Al contrario, el objetivo es un régimen de comercio controlado, es decir, controlado de manera que sirva a los grupos de interés que dominan la política comercial en Occidente desde hace largo tiempo.

Esperemos que quienes participen en los debates se tomen muy en serio algunos principios fundamentales. En primer lugar, todo acuerdo comercial tiene que ser simétrico. Si, como parte del Acuerdo Estratégico Trans-Pacífico de Asociación Económica (TPP), Estados Unidos exige a Japón que elimine sus subvenciones a la

producción de arroz, Estados Unidos no solo debería ofrecerse, a su vez, a eliminar sus subvenciones a la producción (y el riego) de arroz (que en Estados Unidos es un cultivo de poca importancia relativamente), sino también a la de otros productos agrícolas.

En segundo lugar, ningún acuerdo comercial debería de anteponer los intereses comerciales a los intereses nacionales generales, y menos cuando están en juego cuestiones no relacionadas con el comercio, como la regulación financiera y la propiedad industrial. El acuerdo comercial de Estados Unidos con Chile, por ejemplo, impide que este último país utilice controles de capitales, a pesar de que el Fondo Monetario Internacional reconoce en la actualidad que los controles de capital pueden ser un importante instrumento de una política macroprudencial.

Otros acuerdos comerciales también han hecho hincapié en la liberalización financiera y la desregulación, pese a que la crisis de 2008 tendría que habernos enseñado que la ausencia de una buena regulación puede poner en peligro la prosperidad económica. La industria farmacéutica estadounidense, que tiene una considerable influencia sobre la oficina del Representante de Comercio de Estados Unidos (USTR, por sus siglas en inglés), ha logrado imponer a otros países un régimen de propiedad industrial desequilibrado que, diseñado para oponerse a los medicamentos genéricos, antepone los beneficios a salvar vidas. Hasta el Tribunal Supremo estadounidense ha reconocido ahora que la Oficina de Patentes de Estados Unidos fue demasiado lejos al conceder patentes sobre genes.

Por último, tiene que haber un compromiso con la transparencia. No obstante, a aquellos que participan en estas negociaciones comerciales habría que advertirles de que Estados Unidos está comprometido con la *ausencia* de transparencia. El USTR se ha mostrado reacio a revelar su posición negociadora incluso a los miembros del Congreso estadounidenses; y a la vista de lo que se ha filtrado, se entiende por qué. El USTR está retrocediendo en cuestiones de principios —por ejemplo, el acceso a los medicamentos genéricos— que el Congreso había incluido en acuerdos comerciales previos, como el que se firmó con Perú.

En el caso del TPP, existe una inquietud añadida. Asia ha establecido una cadena de suministros eficiente, por la que los bienes fluyen fácilmente de un país a otro en el proceso de producción de los bienes acabados. Ahora bien, el TPP podría representar un obstáculo si China sigue permaneciendo al margen.

En gran medida, ahora que los aranceles formales son tan bajos, los negociadores concentrarán su atención en barreras no arancelarias, tales como las barreras reguladoras. Ahora bien, con casi toda seguridad, el USTR —que representa a los intereses empresariales— presionará a favor del mínimo común denominador, nivelando hacia abajo antes que hacia arriba. Por ejemplo, muchos países tienen cláusulas fiscales y reguladoras que desalientan la importación de vehículos grandes,

no porque intenten discriminar a los bienes estadounidenses, sino porque les preocupa la contaminación y la eficiencia energética.

La cuestión más general, a la que antes aludí, es que los acuerdos comerciales suelen anteponer los intereses comerciales a otros valores, como el derecho a una vida saludable y la protección del medio ambiente, por no mencionar más que dos. Francia, por ejemplo, quiere que exista una «excepción cultural» en los acuerdos comerciales que le permita seguir apoyando sus largometrajes, cosa que beneficia al mundo entero. Estos y otros valores más fundamentales deberían ser innegociables.

Es más, la ironía reside en que los beneficios sociales de tales subvenciones son enormes, mientras que los costes son insignificantes. ¿De verdad cree alguien que una película artística francesa representa una seria amenaza para un éxito de taquilla veraniega hollywoodiense? Y aun así, la codicia de Hollywood no tiene límites, y los negociadores comerciales estadounidenses no dan cuartel. Por eso son precisamente esas condiciones las que deberían retirarse de la mesa *antes* de que comiencen las negociaciones. De lo contrario, habrá que presionar y seducir, y existirá el riesgo de que un acuerdo sacrifique los valores fundamentales a los intereses comerciales.

Si los negociadores creasen un auténtico régimen de libre comercio que antepusiese el interés público a todo lo demás, y en el que los puntos de vista de los ciudadanos de a pie tuvieran al menos tanto peso como el de los grupos de presión de las grandes empresas, puede que yo me sintiera optimista pensando que lo que iba a salir de ahí fortalecería la economía y aumentaría el bienestar social. La realidad, sin embargo, es que tenemos un régimen comercial controlado que antepone los intereses empresariales, y un proceso negociador antidemocrático y nada transparente.

La probabilidad de que lo que surja de las conversaciones inminentes esté al servicio de los intereses de los estadounidenses normales y corrientes es escasa, y las perspectivas de los ciudadanos normales y corrientes de otros países son todavía más negras.

CÓMO LA PROPIEDAD INDUSTRIAL REAFIRMA LA DESIGUALDAD[32]

En la lucha contra la desigualdad estamos tan acostumbrados a las malas noticias que cuando sucede algo positivo prácticamente nos quedamos de piedra. Y después de que el Tribunal Supremo afirmase que los ricos y las grandes empresas tienen el derecho constitucional a comprar las elecciones estadounidenses, ¿quién habría imaginado que fuera a darnos una alegría? No obstante, una decisión tomada durante el mandato que acaba de expirar aportó a los estadounidenses de a pie algo más valioso que el mero dinero: el derecho a vivir.

A primera vista, el caso de la Asociación para la Patología Molecular contra Myriad Genetics podría parecer un arcano científico: el tribunal dictaminó unánimemente que los genes humanos no se pueden patentar, pese a que el ADN sintético creado en laboratorios sí. Ahora bien, lo que realmente estaba en juego era mucho más, y se trataba de cuestiones más fundamentales de lo que suele pensarse. Este caso fue una batalla entre quienes querrían privatizar la buena salud y convertirla en un privilegio del que disfrutar en proporción a la fortuna de cada cual, y quienes la consideran como un derecho de todo el mundo, así como un componente central de una sociedad justa y de una economía que funcione bien. Si profundizamos todavía más, versaba en torno al modo en que la desigualdad está incidiendo en nuestra política, en nuestras instituciones legales y en la salud de nuestra población.

A diferencia de las enconadas batallas entre Samsung y Apple, en las que los árbitros (los tribunales estadounidenses) favorecen sistemáticamente al equipo local a la vez que fingen una postura equilibrada, este caso fue algo más que una simple batalla entre gigantes empresariales. Es una lente a través de la cual podemos constatar los efectos perniciosos y duraderos de la desigualdad, qué aspecto presenta una victoria sobre la conducta empresarial egoísta y, no menos importante, cuánto seguimos corriendo el riesgo de perder en tales batallas.

Por supuesto, el tribunal y las partes no presentaron así las cosas en el transcurso de sus argumentaciones y sus decisiones. Una compañía de Utah, Myriad Genetics, ha aislado dos genes humanos, BRCA1 y BRCA2, que pueden contener mutaciones que predispongan a las mujeres portadoras de los mismos a padecer cáncer de mama, dato

que resulta fundamental para la detección y la prevención tempranas. La compañía había conseguido obtener patentes de los genes. La «propiedad» de los genes le daba el derecho a impedir a otros realizar pruebas con ellos. La pregunta fundamental parecía ser técnica: ¿pueden patentarse genes aislados producidos de forma natural?

Ahora bien, las patentes tenían implicaciones devastadoras en el mundo real, porque mantenían artificialmente elevados los precios de los diagnósticos. Se pueden administrar pruebas para genes a bajo precio; de hecho, una persona puede hacerse secuenciar sus 20.000 genes por unos mil dólares, por no hablar de pruebas mucho más baratas para un montón de patologías específicas. Myriad, sin embargo, cobraba cuatro mil dólares por pruebas exhaustivas en solo dos genes. Los científicos han dicho que las pruebas de Myriad no tenían nada de inherentemente especial o superior: sencillamente realizaba pruebas para encontrar genes de los que la compañía decía ser propietaria, y lo hacía recurriendo a información no disponible para otros debido a las patentes.

Horas después de que el Tribunal Supremo fallase a favor de los demandantes —un grupo de universidades, investigadores y defensores de los pacientes, representados por la American Civil Liberties Union y la Public Patent Foundation— otros laboratorios no tardaron en anunciar que ellos también iban a empezar a ofrecer pruebas para detectar los genes del cáncer de mama, e hicieron hincapié en el hecho de que la «innovación» de Myriad identificaba genes ya existentes en lugar de desarrollar una prueba para ellos. (Myriad aún no ha tirado la toalla, sin embargo, y este mes ha presentado dos nuevas demandas que pretenden impedir que las compañías Ambry Genetics y Gene by Gene administren sus pruebas BRCA, aduciendo que violan otras patentes que son propiedad de Myriad).

A nadie debería extrañarle mucho que Myriad hiciera todo lo que estaba en su mano para impedir que los ingresos generados por sus pruebas tuvieran que enfrentarse a la competencia; es más, después de recuperarse de un descenso del 30 por ciento tras la sentencia del tribunal, el precio de sus acciones sigue estando casi un 20 por ciento por debajo del que tenían antes. Era propietaria de los genes y no quería que nadie pusiera las manos encima de su propiedad. Al obtener la patente, a Myriad, como a la mayoría de grandes empresas, parecía motivarle más maximizar beneficios que salvar vidas; si de veras le importaban estas últimas, podría y debería de haberlo hecho mejor, ofreciendo pruebas a un coste menor y animando a otros a elaborar pruebas mejores, más precisas y más baratas. Como cabía esperar, hizo prolijas alegaciones argumentando que sus patentes —que permitían precios de monopolio y prácticas de exclusión— eran fundamentales para incentivar investigaciones futuras. Ahora bien, cuando el efecto devastador de sus patentes quedó de manifiesto y siguió mostrándose inflexible en lo relativo a ejercer todos sus derechos de monopolio, sus pretensiones de

interesarse por el bien común resultaron penosamente poco convincentes.

La industria farmacéutica, como siempre, sostuvo que sin la protección de las patentes no habría incentivos para la investigación y todo el mundo sufriría. Yo presenté una declaración pericial *pro bono* ante el tribunal, explicando por qué los argumentos de la industria eran falsos, y por qué esta y otras patentes similares en realidad obstaculizaban la investigación en lugar de fomentarla. Otros grupos que se presentaron como *amicus curiae* para apoyar a los demandantes, como AARP, señalaron que las patentes de Myriad impedían a los pacientes obtener segundas opiniones y pruebas confirmatorias. Recientemente, Myriad se comprometió a no bloquear dichas pruebas, compromiso que adquirió a la vez que presentaba demandas contra Ambry Genetics y Gene by Gene.

Myriad se negó a hacerles las pruebas a dos mujeres demandantes rechazando sus seguros de Medicaid, según ellas, porque el reembolso habría sido demasiado bajo. Otras mujeres, después de una ronda de pruebas con Myriad, tuvieron que tomar decisiones angustiosas sobre si hacerse una mastectomía sencilla o doble, o extirparse los ovarios, con una información muy deficiente, ya que o bien las pruebas de Myriad para mutaciones BRCA adicionales eran inasequibles (Myriad cobra setecientos dólares extra por información que las directivas nacionales dicen que debería proporcionárseles a los pacientes) o porque fue imposible obtener segundas opiniones a causa de las patentes de Myriad.

La buena noticia que nos dio el Tribunal Supremo era que en Estados Unidos los genes no se podían patentar. En cierto modo, el tribunal devolvió a las mujeres algo de lo que pensaban que ya creían ser dueñas. La sentencia tenía dos enormes implicaciones prácticas: una era que significaba que ahora se podía competir para desarrollar pruebas mejores, más precisas y menos prohibitivas sobre el gen. Una vez más, podíamos tener mercados en competencia que impulsaran la innovación. Y la segunda era que las mujeres tendrían una oportunidad más igualitaria de vivir (en este caso, de vencer el cáncer de mama).

Ahora bien, por importante que sea una victoria semejante, en última instancia no es más que una nimiedad en un panorama global de la propiedad industrial que está moldeado sobre todo por los intereses de las grandes empresas, por lo general estadounidenses. Y Estados Unidos ha intentado imponer su régimen de propiedad industrial a otros países, a través de la Organización Mundial del Comercio y otros regímenes comerciales bilaterales y multilaterales. Lo está haciendo ahora en el transcurso de las negociaciones como parte del llamado Acuerdo Estratégico Trans-Pacífico de Asociación Económica. Se supone que los acuerdos comerciales son un importante instrumento diplomático: una integración comercial más estrecha también estrecha lazos en otros ámbitos. Ahora bien, los intentos de la oficina del Representante

de Comercio de Estados Unidos para persuadir a otros de que, en efecto, los beneficios empresariales son más importantes que las vidas humanas, socavan la postura internacional de nuestro país: en todo caso, refuerza el estereotipo del estadounidense insensible.

El poder económico suele tener más peso, sin embargo, que los valores morales, y en muchos casos en los que los intereses empresariales estadounidenses prevalecen en materia de derechos de propiedad intelectual, nuestras políticas contribuyen a incrementar la desigualdad en el extranjero. En la mayoría de países pasa en gran medida lo mismo que en Estados Unidos: las vidas de los pobres se sacrifican en el altar de los beneficios empresariales. Pero incluso en aquellos en los que —es un suponer— el Estado ofrecería una prueba como la de Myriad a precios asequibles para todos, existe un coste: cuando un Estado paga precios de monopolio por una prueba médica, invierte dinero que podría gastarse en otras partidas de sanidad destinadas a salvar vidas.

El caso Myriad fue la encarnación de tres de los mensajes fundamentales de mi libro *El precio de la desigualdad*. En primer lugar, sostuve que la desigualdad social no era solo el resultado de las leyes de la economía, sino también de cómo damos forma a la economía a través de la política, lo que abarca prácticamente todos los aspectos de nuestro sistema legal. En este caso, es nuestro régimen de propiedad industrial el que contribuye sin necesidad a la forma más grave de desigualdad. El derecho a la vida no debería depender de la solvencia.

El segundo es que algunos de los aspectos más inicuos de la generación de desigualdad en el marco de nuestro sistema económico son consecuencia de la captación de rentas: beneficios y desigualdad generados mediante la manipulación de las condiciones sociales o políticas para obtener una porción mayor de la tarta económica en lugar de incrementar el tamaño de dicha tarta. Y el aspecto más inicuo de esta apropiación de riqueza se presenta cuando la riqueza que asciende a la cima de la pirámide social lo hace a expensas de la base. Las iniciativas de Myriad cumplían estas dos condiciones: los beneficios que la empresa obtuvo cobrando por su prueba no añadían nada al tamaño y el dinamismo de la economía, y al mismo tiempo disminuían el bienestar de aquellos que no se la podían permitir.

Mientras que todos los asegurados contribuyeron a los beneficios de Myriad (para compensar el precio de sus tarifas las pólizas tuvieron que aumentar, y millones de estadounidenses no asegurados de ingresos medios que tenían que pagar los precios de monopolio de Myriad tuvieron que poner todavía más de su bolsillo si optaban por hacerse la prueba) fueron los no asegurados de la base de la pirámide social los que pagaron el precio más alto. Sin poder permitirse el test, se enfrentaban a un riesgo de

muerte prematura más elevado.

Los defensores de una legislación más dura sobre los derechos de propiedad industrial dicen que no se trata más que del precio que hay que pagar para obtener innovaciones que, a largo plazo, salvarán vidas. Se trata de un *quid pro quo*: las vidas de unas mujeres relativamente pobres hoy frente a las vidas de muchas más mujeres en algún momento del futuro. Ahora bien, esta afirmación es errónea desde muchos puntos de vista. En este caso concreto lo es especialmente, porque es probable que los dos genes hubieran sido aislados («descubiertos», según la terminología de Myriad) pronto de todas formas, como parte del Proyecto del Genoma Humano. Además, también es errónea en lo que concierne a este particular. Los investigadores genéticos han argumentado que en realidad la patente impedía desarrollar otras pruebas mejores, y por consiguiente obstaculizaba el avance de la ciencia. Todo conocimiento se basa en conocimientos previos, y cuando se hace menos disponible el conocimiento previo, se impide la innovación. El propio descubrimiento de Myriad —como cualquier otro en el ámbito de la ciencia— utilizaba tecnologías e ideas desarrolladas por otros. De no haber estado ese conocimiento disponible públicamente, Myriad no podría haber hecho lo que hizo.

Y ese es el tercer tema principal. Titulé mi libro como lo hice para subrayar que la desigualdad no solo es moralmente repugnante sino que también tiene costes materiales. Cuando el régimen legal que rige los derechos de propiedad industrial está mal diseñado, facilita la búsqueda de rentas, y el nuestro lo está, aunque este y otros fallos recientes del Tribunal Supremo han desembocado en un régimen mejor de lo que sería en caso contrario. Y el resultado es que en la práctica hay menos innovación y más desigualdad.

Es más, uno de los descubrimientos importantes de Robert W. Fogel —historiador de la economía y premio Nobel que falleció el mes pasado— fue que la sinergia entre las mejoras en el estado de salud de la población y la tecnología explica en gran medida el explosivo crecimiento económico que se produjo a partir del siglo XIX en adelante. Así pues, parece lógico concluir que los regímenes de propiedad industrial creadores de rentas monopolistas que impiden el acceso a la salud no solo generan desigualdad sino que también obstaculizan el crecimiento.

Existen alternativas. Los defensores de los derechos de propiedad industrial han exagerado el papel desempeñado por estos a la hora de fomentar la innovación. La mayoría de las innovaciones fundamentales —desde las ideas básicas en que se basan los ordenadores hasta los transistores, los láseres, el descubrimiento del ADN— no estuvieron motivadas por el beneficio pecuniario, sino por la búsqueda del conocimiento. Por supuesto, para eso hay que liberar recursos. Sin embargo, el sistema de patentes solo es una manera, y con frecuencia no la mejor, de proporcionar esos

recursos. La investigación financiada por el Estado, las fundaciones y el sistema de premios (que ofrece un premio a cualquiera que haga un descubrimiento y luego pone ese conocimiento a disposición general, empleando el poder del mercado para cosechar los beneficios) son alternativas que tienen grandes ventajas, pero sin las desventajas generadoras de mayor desigualdad del sistema actual de derechos de propiedad industrial.

La tentativa de Myriad de patentar el ADN humano fue una de las peores manifestaciones de desigualdad en el acceso a la salud, que a su vez es una de las peores manifestaciones de la desigualdad económica del país. Que la decisión judicial defendiera nuestros preciados derechos y valores merece un suspiro de alivio. Ahora bien, no es más que una victoria aislada en el marco, más amplio, de la lucha por una sociedad y una economía más igualitarias.

LA PATENTE PRUDENCIA DE LA DECISIÓN DE LA INDIA [\[33\]](#)

(escrito en coautoría con Arjun Jayadev)

La negativa del Tribunal Supremo de la India a defender la patente de Gleevec, el exitoso fármaco contra el cáncer desarrollado por el gigante farmacéutico suizo Novartis, es una buena noticia para muchas personas de ese país que padecen cáncer. Si otros países en vías de desarrollo siguieran el ejemplo de la India, también sería una buena noticia en otras partes: se podrían dedicar más fondos a otras necesidades, ya fuese para combatir el sida, ofrecer oportunidades educativas o realizar inversiones que fomenten el crecimiento y reduzcan la pobreza.

No obstante, la decisión india también se traducirá en menos dinero para las grandes empresas farmacéuticas internacionales. Apenas cabe sorprenderse de que esto haya desembocado en una reacción ansiosa por parte de esas empresas y sus grupos de presión. El fallo, alegan, destruye el incentivo para innovar, y por tanto asestará un grave golpe a la salud pública a escala global.

Estas afirmaciones son sumamente exageradas. Tanto desde el punto de vista económico como desde el de la política social, la decisión del tribunal indio es sensata. Además, solo se trata de un esfuerzo localizado para reequilibrar un régimen de propiedad industrial global muy escorado hacia los intereses farmacéuticos a expensas del bienestar social. Más aún, entre los economistas existe un consenso cada vez mayor en el sentido de que en realidad el actual régimen de propiedad industrial asfixia la innovación.

Hace mucho tiempo que el impacto de una firme protección de la propiedad industrial sobre el bienestar social se considera ambiguo. La promesa de derechos de monopolio puede estimular la innovación (aunque los descubrimientos más importantes, como el del ADN, suelen producirse en universidades y laboratorios de investigación financiados por el Estado, y dependen de otra clase de incentivos). Sin embargo, a menudo eso conlleva importantes costes: unos precios más elevados para los consumidores, el efecto desalentador sobre ulteriores procesos de innovación que tiene restringir el acceso al conocimiento y —en el caso de fármacos destinados a situaciones de vida o muerte— la muerte de todos aquellos que no sean capaces de

costearse las innovaciones que podrían haberlos salvado.

El peso otorgado a cada uno de estos factores depende de las circunstancias y las prioridades, y debería variar en función de los países y de los momentos. En las primeras etapas de su desarrollo, los países industriales avanzados se beneficiaron de un crecimiento económico más veloz y de un bienestar social mayor adoptando una protección de la propiedad industrial más laxa de la que se exige hoy en día a los países en vías de desarrollo. Incluso en Estados Unidos, existe una inquietud cada vez mayor de que las llamadas «emboscadas de patentes»[\[34\]](#) y «patentes *yo también*» — así como la maraña pura y dura de patentes en las que es probable que se vea envuelta cualquier innovación a través de las reclamaciones de propiedad industrial de terceros — estén desviando recursos de investigación escasos de los usos más productivos.

La India no representa más que entre el 1 y el 2 por ciento del mercado farmacéutico mundial. No obstante, debido a su dinámica industria de genéricos y su disposición a desafiar las cláusulas de las patentes, tanto en el interior como en sus jurisdicciones extranjeras, hace mucho tiempo que ocupa un lugar central en las luchas en torno a la ampliación de los derechos de propiedad industrial globales de las empresas farmacéuticas.

La revocación de la protección de patentes para las medicinas aprobada en 1972 amplió enormemente el acceso a medicamentos fundamentales y desembocó en el desarrollo de una industria farmacéutica nacional globalmente competitiva a menudo denominada «la farmacia del mundo en vías de desarrollo». Por ejemplo, la producción de fármacos antirretrovirales por parte de fabricantes de genéricos indios como Cipla ha reducido el coste del tratamiento del sida en el África subsahariana a solo un 1 por ciento de lo que representaba hace una década.

Gran parte de esta valiosa capacidad global se edificó bajo un régimen de escasa — de hecho, inexistente — protección de las patentes farmacéuticas. Sin embargo, ahora la India está obligada por el acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), y ha revisado su legislación sobre patentes en consecuencia, lo que ha generado una extensa angustia en el mundo en vías de desarrollo en torno a las implicaciones para el suministro global de medicinas asequibles.

En efecto, el fallo judicial en el caso Gleevec sigue sin suponer más que un pequeño revés para las farmacéuticas occidentales. A lo largo de las dos últimas décadas, los grupos de presión se han esforzado por armonizar y reforzar un régimen de propiedad industrial mucho más estricto y aplicable a escala global. En consecuencia, en la actualidad existen a disposición de las compañías farmacéuticas muchas legislaciones de protección que se solapan, y que a la mayoría de países en vías de desarrollo les resulta muy difícil impugnar, además de oponer a menudo sus obligaciones globales con

sus obligaciones domésticas de proteger las vidas y la salud de sus ciudadanos.

Según el Tribunal Supremo de la India, su ley de patentes enmendada sigue haciendo mayor hincapié en objetivos sociales que Estados Unidos y otras naciones: los criterios de no obviedad y novedad requeridos para obtener una patente son más estrictos (especialmente las referidas a medicamentos) y no se permite la «perennización» de las patentes existentes, es decir, la protección de patentes de cara a innovaciones graduales sucesivas. Así pues, el tribunal ha reafirmado el compromiso prioritario de la India con la protección de las vidas y la salud de sus ciudadanos.

El fallo también subrayó un aspecto importante: pese a sus graves limitaciones, el acuerdo ADPIC sí contiene algunas salvaguardias (raramente utilizadas) que ofrecen a los países en vías de desarrollo cierto grado de flexibilidad para limitar la protección de patentes. De ahí que desde su entrada en vigor la industria farmacéutica, Estados Unidos y otros hayan presionado a favor de un conjunto de normas más amplio y más vinculante a través de acuerdos adicionales.

Tales acuerdos limitarían, por ejemplo, la oposición a las aplicaciones de las patentes; prohibirían a las autoridades reguladoras nacionales aprobar medicamentos genéricos hasta que las patentes hubieran expirado; mantendrían la exclusividad de la información, y por consiguiente retrasarían la aprobación de fármacos biogénicos; y requerirían nuevas formas de protección, como las medidas contra la falsificación.

El argumento de que el fallo indio socava los derechos de propiedad resulta curiosamente incongruente. Uno de los fundamentos institucionales decisivos para la defensa de los derechos de propiedad es un sistema judicial independiente. El Tribunal Supremo de la India ha demostrado su independencia, y también que interpreta fielmente las leyes y que no sucumbe fácilmente ante los intereses de las multinacionales. Ahora le toca al Estado indio emplear las salvaguardas del acuerdo ADPIC para garantizar que el régimen de propiedad industrial del país fomente tanto la innovación como la salud pública.

Globalmente, existe un reconocimiento cada vez más amplio de la necesidad de un régimen de propiedad industrial cada vez más equilibrado. Ahora bien, la industria farmacéutica, en un intento de consolidar sus beneficios, ha estado presionando a favor de un régimen de propiedad industrial aún más restrictivo y desequilibrado. Los Estados que estén planteándose aprobar acuerdos como el Acuerdo Estratégico Trans-Pacífico de Asociación Económica, o acuerdos «bilaterales» en calidad de socios de Estados Unidos y Europa, tienen que ser conscientes de que uno de los objetivos ocultos es este. Aquello que se vende como «acuerdos de libre comercio» contiene cláusulas de propiedad industrial que podrían eliminar el acceso a medicamentos asequibles, lo que tendría unas consecuencias potencialmente significativas sobre el crecimiento económico y el desarrollo.

ELIMINAR LA DESIGUALDAD EXTREMA: UN OBJETIVO DE DESARROLLO SOSTENIBLE, 2015-2030[35]

(escrito en coautoría con Michael Doyle)

Durante la Cumbre del Milenio de las Naciones Unidas celebrada en septiembre de 2000, los Estados miembros de la ONU dieron un espectacular paso adelante al anteponer las personas a los Estados en el centro de su programa. En su Declaración del Milenio(6), los líderes mundiales reunidos acordaron una serie de objetivos tremendamente ambiciosos de cara al logro de la paz mediante el desarrollo, el medio ambiente, los derechos humanos, la protección de los más vulnerables, las necesidades especiales de África y las reformas de las instituciones de la ONU. La codificación de los objetivos de la declaración relacionados con el desarrollo, que surgió en el verano de 2001 como los ahora ya familiares ocho Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM), que debían realizarse antes de 2015, fue particularmente influyente(7).

1. Erradicar la pobreza extrema y el hambre(8).
 - Reducir a la mitad la proporción de personas que viven con menos de un dólar al día y que padecen hambre.
2. Alcanzar la educación primaria universal.
 - Garantizar que todos los niños y niñas finalicen la escuela primaria.
3. Fomentar la igualdad de género y el empoderamiento de las mujeres.
 - Eliminar las disparidades de género en la enseñanza primaria y secundaria, preferentemente antes de 2005, y a todos los niveles antes de 2015.
4. Disminuir la mortalidad infantil.
 - Reducir en dos tercios el índice de mortalidad entre los niños menores de cinco años.
5. Mejorar la salud maternal.
 - Reducir en tres cuartas partes la proporción de mujeres que mueren durante el parto.
6. Combatir el sida/VIH, la malaria y otras enfermedades.
 - Detener y comenzar a revertir la difusión e incidencia de la malaria y otras

enfermedades importantes.

7. Garantizar la sostenibilidad medioambiental.

- Integrar los principios del desarrollo sostenible en las políticas y programas nacionales y revertir la pérdida de recursos medioambientales.
- Reducir a la mitad la proporción de gente sin acceso a fuentes de agua potable antes de 2015.
- Lograr una mejora manifiesta del nivel de vida de al menos cien millones de chabolistas antes de 2020.

8. Lograr una colaboración global para el desarrollo.

- Desarrollar más a fondo un sistema de comercio y financiero que incluya el compromiso con la buena gobernanza, el desarrollo y la reducción de la pobreza, tanto a escala nacional como internacional.
- Abordar las necesidades especiales de los países menos desarrollados, y las de los Estados sin litoral o isleños en vías de desarrollo.
- Ocuparse de forma exhaustiva de los problemas de deuda de los países en vías de desarrollo.
- Crear empleo digno y productivo para la juventud.
- Facilitar el acceso a medicamentos fundamentales en países en vías de desarrollo en colaboración con las empresas farmacéuticas.
- Facilitar los beneficios de las nuevas tecnologías, sobre todo las tecnologías de la información y la comunicación en colaboración con el sector privado.

Como más tarde los describió el secretario general de la ONU, Kofi Annan, los ODM constituyeron un extraordinario esfuerzo de coordinación internacional. Permitieron establecer un terreno común entre agencias de desarrollo competitivas, inspiraron acciones concertadas por parte de organizaciones internacionales y Estados nacionales y ofrecieron una oportunidad a los ciudadanos para que insistieran en que los Estados se centrasen en el pueblo al que decían representar. En resumidas cuentas, transformaron el orden del día de los líderes mundiales(9).

Catorce años después, el historial de los ODM es desigual. Algunos de ellos, como la reducción a la mitad del número de personas que viven en la pobreza extrema, se han cumplido a nivel global, pero ninguno se ha cumplido en todos los países. Es improbable que otros, como el acceso universal a la enseñanza primaria, se cumplan antes de 2015(10).

Ahora bien, aunque el logro de estos objetivos hubiera sido impresionante, ni aun tomados en conjunto representarían una imagen completa o exhaustiva del desarrollo humano. Estaban constreñidos por aquello en lo que pudieran ponerse de acuerdo los Estados miembros en 2000, y en particular, carecían de una concepción del desarrollo

equitativo(11). Mientras la comunidad internacional reflexiona sobre cuál va a ser el conjunto de objetivos que va a suceder a los ODM, ya va siendo hora de abordar esa limitación, añadiendo a los ocho objetivos originarios el de «eliminar la pobreza extrema».

¿POR QUÉ IMPORTA LA DESIGUALDAD?

Cada país tiene una economía política particular que conforma el alcance y los efectos de las desigualdades, y cada uno requiere ser evaluado de manera separada. Las notables diferencias existentes en el alcance y la naturaleza de la desigualdad entre distintos países no están determinadas únicamente por fuerzas económicas, sino también por fuerzas políticas.

El objetivo no es la igualdad plena. Es posible que ciertas desigualdades económicas propicien el crecimiento económico. Puede que otras no merezca la pena abordarlas porque supondría infringir libertades preciadas. Si bien el punto exacto en el que las desigualdades se vuelven nocivas puede variar de un país a otro, en cuanto la desigualdad se vuelve extrema, se manifiesta en consecuencias sociales, económicas y políticas perniciosas. Las desigualdades extremas tienden a obstaculizar el crecimiento económico y minar tanto la igualdad política como la estabilidad social. Y dado que las desigualdades tienen efectos económicos, sociales y políticos acumulativos, cada uno de estos factores requiere una atención separada y concertada. Primero analizaremos los argumentos económicos a favor de la reducción de las desigualdades extremas, y a continuación nos ocuparemos de los argumentos políticos y sociales.

Argumentos económicos(12)

Economistas de orientaciones ideológicas muy dispares están de acuerdo en que la desigualdad de ingresos y de activos tiene efectos económicos perniciosos. Una desigualdad cada vez mayor, con una distribución de los ingresos excesiva en los escalafones superiores, reduce la demanda agregada (los ricos tienden a gastar una proporción menor de sus ingresos que los pobres), lo cual puede ralentizar el crecimiento económico. Los intentos de las autoridades monetarias de contrarrestar estos efectos pueden contribuir a la creación de burbujas crediticias, y a su vez estas burbujas pueden desembocar en la inestabilidad económica. De ahí que a menudo se asocie la desigualdad con la inestabilidad económica. Consideradas las cosas desde ese punto de vista, poco tiene de sorprendente que la desigualdad alcanzara niveles elevados antes de la Gran Recesión de 2008 y antes de la Gran Depresión de la década

de 1930(13). Investigaciones recientes del Fondo Monetario Internacional muestran que un elevado nivel de desigualdad está ligado a ciclos de crecimiento más cortos(14).

Gran parte de la desigualdad que se observa a través del mundo está ligada a la captación de renta (por ejemplo, el ejercicio del poder de monopolio), y esa desigualdad socava manifiestamente la eficacia económica. Ahora bien, quizá la peor dimensión de la desigualdad sea la desigualdad de oportunidades, que es tanto la causa como la consecuencia de la desigualdad de los resultados, y causa ineficacia económica y disminución del desarrollo, ya que gran número de individuos no consigue hacer realidad sus expectativas(15). Los países con una elevada desigualdad tienden a invertir menos en bienes públicos como infraestructura, tecnología y enseñanza, que contribuyen a la prosperidad y el crecimiento económicos a largo plazo.

Reducir la desigualdad, por otra parte, tiene claras ventajas económicas y sociales. Robustece la impresión de la gente de vivir en una sociedad justa; mejora la cohesión y la movilidad sociales, al incrementar las posibilidades de que las personas hagan realidad sus expectativas, y amplía el apoyo a las iniciativas de crecimiento. En última instancia, las políticas que apuntan al crecimiento pero que dan la espalda a la igualdad pueden ser contraproducentes, mientras que las políticas que reducen la desigualdad (por ejemplo fomentando el empleo y la enseñanza) tienen efectos beneficiosos sobre el capital humano que las economías modernas cada vez requieren más(16).

Argumentos políticos y sociales

En parte, las brechas entre ricos y pobres son el resultado de fuerzas económicas, pero también son, y puede que lo sean todavía más, el resultado de opciones políticas como la fiscalidad, el nivel del salario mínimo y las partidas invertidas en atención sanitaria y educación. De ahí que países cuyas circunstancias económicas son similares en todo lo demás puedan tener grados notablemente diferentes de desigualdad. A su vez, estas desigualdades afectan al diseño de las medidas políticas, porque hasta los cargos democráticamente elegidos responden más atentamente a los puntos de vista de los votantes adinerados que a los de la gente más humilde(17). Cuanto más se permita a la riqueza desempeñar un papel ilimitado a la hora de financiar campañas electorales, más probable es que la desigualdad económica se traduzca en desigualdad política.

Como ya he indicado, las desigualdades extremas no solo minan la estabilidad económica sino también la estabilidad social y política. Ahora bien, no existe ninguna relación causal sencilla entre desigualdad económica y estabilidad social medida en función de los índices de delincuencia o de disturbios civiles. Ninguna de estas dos formas de violencia guarda correlación con los coeficientes de Gini o de Palma (la porción de los ingresos del Producto Interior Bruto del 10 por ciento superior de la

población dividida por la del 40 por ciento de la población más pobre)(18). Existen, sin embargo, vínculos sustanciales entre violencia y «desigualdades horizontales» que combinan la estratificación económica con la raza, la etnia, la religión o la región. Cuando los pobres pertenecen a un grupo racial, etnia, religión o región, y los ricos a otro, suele hacer su aparición una dinámica letal y desestabilizadora.

Un estudio que echa mano de 123 encuestas nacionales de 61 países en vías de desarrollo documenta meticulosamente los efectos de las desigualdades en materia de activos entre etnias diferentes. Para un país típico con valores promedio en todas las variables que dan cuenta de la violencia, la probabilidad de conflictos civiles en un año dado es del 2,3 por ciento. Si el nivel de desigualdad de activos horizontal entre grupos étnicos aumenta hasta el percentil 95 (y las demás variables se mantienen en sus valores promedio), la probabilidad de conflictos aumenta hasta el 6,1 por ciento: más del doble. Una comparación similar centrada en las diferencias de ingresos entre grupos religiosos muestra un incremento desde el 2,9 por ciento al 7,2 por ciento: de nuevo, de más del doble(19). Otro estudio que empleaba métodos similares señala que las disparidades regionales de riqueza guardan correlación con un riesgo especialmente elevado de estallido de conflictos en el África subsahariana(20).

Empleando una metodología distinta —centrada en las disparidades geográficas en materia de ingresos ligadas a la diferenciación étnica en lugar de las encuestas para medir las desigualdades—, otros autores confirman los peligros de las grandes desigualdades horizontales. Concentrándose en el periodo posterior a la Guerra Fría (1991-2005) para obtener medidas específicas de producción económica per cápita para cada grupo étnico, Lars Erik Cederman, Nils Weidmann y Kristian Gleditsch dividen la suma total de la producción económica en un área de asentamiento étnica dada por el tamaño de un grupo de población. La conclusión a la que llegan es que tanto los grupos étnicos relativamente más pobres como los relativamente más ricos tienen una probabilidad mayor de vivir guerras civiles. Al demostrar que no solo obran aquí los factores demográficos, muestran que cuanto más rico (o más pobre) sea un grupo etnográfico, mayor es la probabilidad de que los grupos situados en los extremos estén abocados a la guerra civil con otros grupos etnográficos(21).

LAS MUCHAS DIMENSIONES DE LA DESIGUALDAD

Del mismo modo que los debates sobre pobreza y reducción de la pobreza se ampliaron a partir de la concentración exclusiva en los *ingresos* para abarcar muchas otras dimensiones de privación —entre ellas la de la salud y el medio ambiente—, también evolucionaron en el caso de la desigualdad(22). Es más, en la mayoría de países las

desigualdades de fortuna superan a las desigualdades de ingresos. Sobre todo en países que carecen de sistemas de atención sanitaria adecuados, un índice Palma que reflejara el estatus sanitario sin duda pondría de manifiesto mayores desigualdades aún que un índice Palma de los ingresos. Un índice Palma basado en la exposición a peligros medioambientales seguramente pondría de manifiesto una tendencia similar.

Una de las formas más perniciosas de desigualdad es la que concierne a la desigualdad de oportunidades, reflejada en la falta de movilidad socioeconómica, que condena con casi toda seguridad a quienes han nacido en la parte inferior de la pirámide económica a permanecer en ella. Alan Krueger, expresidente del Consejo de Asesores Económicos de Estados Unidos, ha destacado este vínculo entre la desigualdad y la falta de oportunidades(23). La desigualdad de ingresos tiende a ir asociada a una menor movilidad económica y menos oportunidades entre una generación y otra. El hecho de que quienes han nacido en la parte inferior de la pirámide económica estén condenados a no materializar plenamente sus expectativas no hace sino ratificar la correlación a largo plazo entre la desigualdad y un menor crecimiento económico(24).

Que estas dimensiones de la desigualdad estén relacionadas indica que concentrarse en una dimensión a la vez quizá suponga subestimar la verdadera magnitud de las desigualdades sociales y proporcione unos fundamentos inadecuados en los que basar una política. Por ejemplo, la desigualdad sanitaria es tanto causa como consecuencia de la desigualdad de ingresos. Las desigualdades educativas son uno de los determinantes primordiales de las desigualdades de ingresos y oportunidades. A su vez, como hemos subrayado, cuando existen patrones sociales nítidos de estas múltiples desigualdades (por ejemplo, las que están asociadas a la raza o la etnia), las consecuencias para la sociedad (incluida la inestabilidad social) aumentan.

CALIBRAR EL OBJETIVO

Nosotros propusimos que el objetivo siguiente —llamémoslo «Objetivo Nueve»— fuera incorporado a las revisiones y actualizaciones de los ocho objetivos originarios: *eliminación de la desigualdad extrema a nivel nacional en todos los países*. De cara a cumplir este objetivo, proponemos las metas siguientes:

- Reducir las desigualdades extremas de ingresos en todos los países antes de 2030, de manera que los ingresos del 10 por ciento superior —una vez deducidos los impuestos— no superen los ingresos posteriores a transferencias del 40 por ciento inferior.
- Establecer en todos los países una comisión pública encargada de evaluar e

informar sobre los efectos de las desigualdades nacionales antes de 2020.

El consenso en torno a que el mejor indicador de estas metas es el índice Palma, que se centra de forma efectiva en las desigualdades extremas, es cada vez mayor: el índice de ingresos de quienes se encuentran en la parte superior de la pirámide social en relación con los de quienes se encuentran en la parte inferior(25). En muchos países de todo el mundo son los cambios en estos extremos los que resultan más perceptibles y odiosos, mientras que la proporción de ingresos que corresponde a la parte intermedia de la pirámide permanece relativamente estable(26). Todos los países deberían concentrarse en sus desigualdades «extremas», es decir, aquellas desigualdades que más perjudican al crecimiento económico equitativo y sostenible y que minan la estabilidad social y política. Un índice Palma de 1 es un ideal que pocos países alcanzan. Por ejemplo, no parece que los países escandinavos, cuyos índices Palma son de 1 o menos(27), padezcan las cargas asociadas a la desigualdad extrema. Más aún, de acuerdo con algunos informes, parece que se benefician de un «multiplicador de igualdad» que abarca los diversos aspectos de su desarrollo socioeconómico y que hace que, además de equitativos y estables, sean eficientes y flexibles(28).

Ahora bien, los países no solo se distinguen entre sí por su grado de desigualdad, sino también por su cultura, su tolerancia hacia las distintas formas de desigualdad y su capacidad para el cambio social. De ahí que la meta más importante sea la segunda: el diálogo nacional antes de 2020 acerca de lo que hay que hacer para abordar las desigualdades más relevantes de cada país en concreto. Dicho diálogo llamaría la atención sobre las políticas que exacerban la desigualdad en cada país (por ejemplo, las deficiencias del sistema de enseñanza, del sistema legal, o de los sistemas fiscales y los pagos de transferencia), aquellas que distorsionan la economía a la vez que contribuyen a la inestabilidad económica, política y social, y aquellas que podrían cambiarse con mayor facilidad(29).

El apoyo a la reducción de las desigualdades extremas está muy difundido(30). En una carta dirigida al doctor Homi Kharas, autor principal y secretario ejecutivo del secretariado que apoya el Grupo de Alto Nivel de Personas Eminentes para la Agenda de Desarrollo después de 2015, noventa economistas, universitarios y expertos en desarrollo instaron a que se convirtiera en prioridad la reducción de la desigualdad del marco de desarrollo posterior a 2015, y propusieron medir la desigualdad utilizando el índice Palma(31), aduciendo que —lo que coincide con nuestro análisis— la desigualdad representa una amenaza para la erradicación de la pobreza, el desarrollo sostenible, los procesos democráticos y la cohesión social(32).

La conciencia de los efectos adversos de la desigualdad ha llegado más allá de los universitarios y activistas sociales. En un discurso de julio de 2013, el presidente

estadounidense Barack Obama subrayó el papel de la desigualdad en la creación de las burbujas crediticias (como la que precipitó la Gran Depresión) y la forma en que privan a la gente de oportunidades, lo que a su vez engendra una economía ineficaz en la que los talentos de mucha gente no pueden ser movilizados en beneficio de todos(33). También el papa Francisco, en su discurso en la favela Varginha de Río de Janeiro, en el Día Mundial de la Juventud de 2013, subrayó la necesidad de una mayor solidaridad, una mayor justicia social y una atención especial a las circunstancias de la juventud. Y además, lo que coincide una vez más con los estudios antes citados, declaró que no se puede mantener la paz en sociedades desiguales con comunidades marginadas(34).

La desigualdad tiene muchas dimensiones —algunas de ellas más odiosas que otras— y existen muchas formas de medir esas desigualdades. Hay algo, sin embargo, de lo que no cabe duda: el desarrollo sostenible no se podrá lograr mientras se haga caso omiso de las disparidades extremas. Es imperativo que uno de los puntos centrales de la agenda post-ODM sea la atención a la desigualdad.

LAS CRISIS DESPUÉS DE LA CRISIS [36]

Tras la estela de la crisis del euro y del abismo fiscal estadounidense, resulta fácil darle la espalda a los problemas de la economía mundial a largo plazo. Sin embargo, mientras nosotros nos concentramos en las preocupaciones inmediatas, esos problemas continúan enconándose, y si decidimos pasarlos por alto, lo haremos por nuestra propia cuenta y riesgo.

El más grave de ellos es el calentamiento global. Pese a que los pobres resultados de la economía global hayan desembocado en la correspondiente ralentización del *aumento* de las emisiones de carbono, eso no representa más que un breve respiro. Y Estados Unidos está muy por debajo de la media: dado que hemos respondido con tanta lentitud al cambio climático, respetar el límite objetivo de un aumento de dos grados (centígrados) en la temperatura global exigirá drásticas reducciones de las emisiones en el futuro.

Ha habido quien ha sugerido que, en función de la desaceleración económica, la cuestión del calentamiento global debería ser postergada. Todo lo contrario, actualizar la economía global de cara al calentamiento global ayudaría a restablecer la demanda agregada y a restaurar el crecimiento.

Al mismo tiempo, el ritmo del progreso tecnológico y de la globalización exige veloces cambios estructurales tanto en los países desarrollados como en los países en vías de desarrollo. Tales cambios pueden resultar traumáticos, y con frecuencia los mercados no los manejan bien.

Del mismo modo en que la Gran Depresión surgió en parte de las dificultades de pasar de una economía rural y agraria a una economía urbana e industrial, los problemas de hoy proceden en parte de la necesidad de pasar de una economía basada en la industria a otra basada en los servicios. Es preciso crear nuevas empresas, y a los mercados financieros contemporáneos se les da mejor la especulación y la explotación que proporcionar fondos para nuevas empresas, sobre todo para las pequeñas y medianas.

Más aún, efectuar esa transición exige inversiones en capital humano que con frecuencia los individuos no pueden sufragar. Entre los servicios que desea la gente se

encuentran la enseñanza y la atención sanitaria, dos sectores en los que el Estado desempeña naturalmente un destacado papel (debido a imperfecciones de mercado inherentes a estos sectores e inquietudes en torno a la equidad).

Antes de la crisis de 2008, se hablaba mucho de desequilibrios globales y de la necesidad de que los países con superávit comercial, como Alemania y China, incrementasen su consumo. La cuestión sigue sobre el tapete; es más, la incapacidad de Alemania para abordar su crónico superávit comercial es parte integral de la crisis del euro. El superávit de China, en tanto porcentaje del PIB, ha disminuido, pero las implicaciones a largo plazo aún están por ver.

Sin un aumento del ahorro doméstico y un cambio más fundamental en los acuerdos monetarios globales, el déficit comercial de conjunto de Estados Unidos no desaparecerá. Lo primero exacerbaría la desaceleración económica del país, y ninguno de los dos cambios está sobre la mesa. A medida que el consumo de China aumente, no necesariamente comprará más bienes a Estados Unidos. De hecho, es más probable que incremente su consumo de bienes no comerciales —como la atención sanitaria y la enseñanza— que desembocan en profundas perturbaciones de la cadena de suministro global, sobre todo en países que habían estado suministrando los insumos para las empresas exportadoras chinas.

Por último, hay una crisis mundial de desigualdad. El problema no reside solo en que los grupos con mayores ingresos obtienen una proporción mayor de la tarta económica, sino también en que las personas de ingresos medios no están recibiendo los frutos del crecimiento económico, al mismo tiempo que la pobreza aumenta en muchos países. En Estados Unidos la igualdad de oportunidades ha quedado desvelada como un mito.

Pese a que la Gran Recesión ha exacerbado estas tendencias, ya eran visibles mucho antes de que esta comenzase. Más aún, yo he argumentado (y también otros lo han hecho) que uno de los motivos de la desaceleración económica es la creciente desigualdad, y que, en parte, esta se debe a los profundos cambios estructurales en curso en la economía global.

A largo plazo, un sistema económico y político que no cumple con las expectativas desde el punto de vista de la mayoría de los ciudadanos no resulta sostenible. Con el tiempo, la fe en la democracia y la economía de mercado disminuirá, y la legitimidad de las instituciones y los acuerdos existentes se pondrá en tela de juicio.

La buena noticia es que en las últimas tres décadas la brecha entre los países emergentes y los países avanzados se ha reducido mucho. No obstante, millones de personas siguen viviendo en la miseria, y apenas ha habido progresos a la hora de reducir la brecha entre los países menos desarrollados y los demás.

En este último aspecto, unos acuerdos comerciales injustos —que incluyen el mantenimiento de unas subvenciones agrícolas injustificables que deprimen los precios

de los que dependen los ingresos de muchas de las personas más pobres del planeta— han desempeñado un papel importante. Los países desarrollados no han cumplido su promesa de crear un régimen comercial que favorezca el desarrollo, realizada en Doha en noviembre de 2001, ni el compromiso —adquirido en la cumbre del G-8 de Gleneagles en 2005— de proporcionar una asistencia significativamente mayor a los países más pobres.

Por sus propios medios, el mercado no resolverá ninguno de estos problemas. El calentamiento global es un problema de «bienes públicos» por excelencia. Para llevar a cabo las transiciones estructurales que el mundo necesita, es preciso que los Estados adopten un papel más activo en unos tiempos en los que la exigencia de recortes va en aumento tanto en Europa como en Estados Unidos.

A la vez que lidiamos con las crisis del presente, deberíamos preguntarnos si estamos reaccionando de maneras que no hacen sino exacerbar nuestros problemas a largo plazo. El itinerario trazado por los «halcones del déficit» y los abogados de la austeridad debilita la economía aquí y ahora y socava las perspectivas de futuro. La ironía reside en que, dado que la demanda agregada insuficiente es la principal fuente actual de la fragilidad global, existe una alternativa: invertir en nuestro futuro de formas que nos ayuden a abordar simultáneamente los problemas del calentamiento global, los de la desigualdad y la miseria globales, y la necesidad de cambios estructurales.

LA DESIGUALDAD NO ES INEVITABLE [\[37\]](#)

A lo largo del último tercio de siglo se ha venido afianzando una tendencia insidiosa. Un país que había experimentado el crecimiento compartido después de la Segunda Guerra Mundial empezó a desgarrarse, tanto que cuando en 2007 se desató la Gran Recesión, ya no se podía dar la espalda a las fisuras que habían acabado por definir el panorama económico estadounidense. ¿Cómo se había convertido aquella «ciudad brillante en lo alto de una colina» en el país avanzado con mayor nivel de desigualdad?

Una de las vertientes del extraordinario debate que ha puesto en marcha el oportuno e importante libro de Thomas Piketty, *El capital en el siglo XXI*, reposa sobre la noción de que los extremos violentos de riqueza e ingresos son inherentes al capitalismo. Según este esquema, deberíamos considerar las décadas que siguieron a la Segunda Guerra Mundial —un periodo de rápida disminución de la desigualdad— como una anomalía.

En realidad, esta es una lectura superficial de la obra del señor Piketty, que nos proporciona un contexto institucional para comprender el ahondamiento de la desigualdad con el paso del tiempo. Por desgracia, esa parte de su análisis ha sido objeto de menor atención que los aspectos que parecen más fatalistas.

A lo largo del pasado año y medio, *The Great Divide* —la serie de artículos de *The New York Times* para la que he ejercido de moderador— también ha presentado una amplia gama de ejemplos que socavan la noción de que exista realmente ninguna ley fundamental del capitalismo. La dinámica del capitalismo imperial del siglo XIX no tiene por qué ser extensible a las democracias del XXI. No tenemos por qué tener tanta desigualdad en Estados Unidos.

Nuestra forma de capitalismo actual es un sucedáneo de capitalismo. Como prueba de ello, les remito a nuestra respuesta a la Gran Recesión, con la que socializamos pérdidas a la vez que privatizamos las ganancias. Una competencia perfecta debería de reducir los beneficios a cero, al menos en teoría, pero a la vez hay monopolios y oligopolios que acumulan continuamente grandes beneficios. Los directivos disfrutan como promedio de unos ingresos 295 veces superiores a los del trabajador medio, un índice mucho más elevado que en el pasado, sin que haya indicio alguno de un aumento

correspondiente de la productividad.

Si no han sido las leyes inexorables de la economía las que han conducido a la gran brecha estadounidense, ¿qué ha sido? La respuesta más directa es: nuestras políticas. La gente se aburre de oír la historia del éxito escandinavo, pero lo cierto es que Suecia, Finlandia y Noruega han tenido todos éxito en lograr tanto crecimiento en los ingresos per cápita como Estados Unidos, o incluso más rápido, y con un grado de igualdad mucho mayor.

Entonces, ¿por qué ha optado Estados Unidos por políticas que intensifican la desigualdad? En parte, la respuesta es que a medida que la Segunda Guerra Mundial fue quedando en el olvido, también lo hizo la solidaridad que había engendrado. Cuando Estados Unidos salió victorioso de la Guerra Fría, no parecía que frente a nuestro modelo económico hubiera un competidor viable. A falta de esta competencia internacional, ya no teníamos que demostrar que nuestro sistema era capaz de cumplir con la mayoría de los ciudadanos.

La ideología y los intereses se solaparon de forma perversa. Alguna gente extrajo la lección errónea del colapso del sistema soviético. La tortilla dio la vuelta, y se pasó de un gran exceso de intervencionismo gubernamental a excesivamente poco. Los intereses empresariales abogaron por prescindir de las regulaciones, aun cuando esas regulaciones habían hecho muchísimo por proteger y mejorar nuestro entorno, nuestra seguridad, nuestra salud y la misma economía.

No obstante, esta ideología era hipócrita. Los banqueros —que se encontraban entre los defensores más enérgicos del liberalismo económico— se mostraron más que dispuestos a aceptar cientos de miles de millones de dólares del Estado en el transcurso de los rescates que han sido un rasgo recurrente de la economía global desde el comienzo de la era Thatcher-Reagan de los mercados «libres» y la desregulación.

El sistema político estadounidense está dominado por el dinero. La desigualdad económica se plasma en desigualdad política, y la desigualdad política genera una desigualdad económica cada vez mayor. De hecho, como él mismo reconoce, el argumento del señor Piketty depende de la capacidad de los dueños de la riqueza para mantener elevado su índice de rentabilidad en relación con el crecimiento económico una vez deducidos los impuestos. ¿Cómo lo consiguen? Diseñando las reglas del juego para asegurar dicho desenlace, es decir, a través de la política.

Por tanto, el bienestar de las grandes empresas aumenta al mismo ritmo que se limita el bienestar de los pobres. El Congreso mantiene las subvenciones para agricultores ricos a la vez que recortamos el apoyo alimentario a los necesitados. A las empresas farmacéuticas se les han entregado cientos de miles de millones de dólares a la vez que se limitan las prestaciones de Medicaid. Los bancos que provocaron la crisis global recibieron miles de millones, mientras que los propietarios de viviendas y las víctimas

de las prácticas prestamistas predatorias de esos mismos bancos recibían una miseria. Esta última decisión fue especialmente necia. Existían alternativas distintas a echarle dinero a los bancos y esperar que este circulara mediante el aumento de los préstamos. Podríamos haber ayudado directamente a los propietarios de vivienda que estaban con el agua al cuello y a las víctimas de prácticas predatorias, lo que no solo habría fortalecido la economía, sino que nos habría colocado en la senda de la recuperación.

Estamos profundamente divididos. La segregación económica y geográfica ha inmunizado a quienes se encuentran en la cima de la pirámide social frente a los problemas de quienes se encuentran abajo del todo. Como los reyes de antaño, han acabado por considerar, grosso modo, sus posiciones de privilegio como un derecho natural. ¿Cómo explicar si no las recientes declaraciones del inversor de capital riesgo Tom Perkins, que insinuó que criticar al 1 por ciento era equiparable al fascismo nazi, o las que realizó el gigante de los fondos de capital riesgo Stephen A. Schwarzman, que comparó el hecho de pedir a los financieros que paguen impuestos en la misma proporción que quienes viven de su trabajo con la invasión hitleriana de Polonia?

Nuestra economía, nuestra democracia y nuestra sociedad han pagado por estas enormes iniquidades. La verdadera piedra de toque de una democracia no está en la cantidad de riqueza que puedan acumular sus príncipes en paraísos fiscales, sino en el grado de bienestar del ciudadano medio, más aún en Estados Unidos, donde la imagen que tenemos de nosotros mismos está arraigada en nuestra pretensión de ser una gran sociedad de clases medias. No obstante, los ingresos medios actuales son inferiores a los de hace un cuarto de siglo. El crecimiento ha llegado a las máximas cumbres, donde la proporción se ha cuadruplicado desde 1980. Lejos de haberse ido filtrando hacia abajo (como se suponía que tenía que hacer) el dinero se ha evaporado en el clima cálido de las islas Caimán.

Estados Unidos hace tan poco por sus pobres que las privaciones que se están imponiendo a una generación están siendo impuestas a la siguiente, ya que casi una cuarta parte de los niños estadounidenses menores de cinco años viven en la pobreza. Por supuesto, ninguna nación se ha aproximado jamás a ofrecer una igualdad de oportunidades total. Pero ¿por qué Estados Unidos es uno de los países avanzados donde las perspectivas de futuro de los jóvenes están tan determinadas por los ingresos y el nivel educativo de sus padres?

Entre los relatos más conmovedores de *The Great Divide* estaban los que retrataban las frustraciones de la juventud, que ansía incorporarse a nuestra menguante clase media. Unas matrículas por las nubes y unos ingresos cada vez menores se han plasmado en unas cargas de deuda mayores. A lo largo de los últimos treinta y cinco años, los ingresos de quienes solo tienen un diploma de secundaria se han reducido en

un 13 por ciento.

En lo que a la justicia se refiere, también se da una amplia brecha. A ojos del resto del mundo y de una parte significativa de su propia población, el encarcelamiento masivo es uno de los rasgos distintivos de Estados Unidos, un país que, insistiré en ello, alberga a alrededor de un 5 por ciento de la población mundial, pero también a aproximadamente una cuarta parte de la población penitenciaria del planeta.

La justicia se ha convertido en un bien accesible solo a unos pocos. Mientras los ejecutivos de Wall Street utilizaban a sus abogados (que cobran elevados honorarios) para asegurar que no fueran responsabilizados de las fechorías que la crisis de 2008 puso tan gráficamente de manifiesto, los bancos abusaron de nuestro sistema legal para ejecutar hipotecas y desahuciar a personas, algunas de las cuales ni siquiera estaban endeudadas.

Hace más de medio siglo, Estados Unidos estuvo a la cabeza de la defensa de la Declaración Universal de Derechos Humanos que adoptó Naciones Unidas en 1948. En la actualidad, al menos en los países avanzados, el acceso a la atención sanitaria se encuentra entre los derechos más universalmente aceptados. Estados Unidos, a pesar de la puesta en práctica de la Ley de Atención Sanitaria Asequible, es la excepción. Se ha convertido en un país con grandes brechas en el acceso a la atención sanitaria, la esperanza de vida y los niveles de salud.

En medio del alivio que experimentó mucha gente cuando el Tribunal Supremo no anuló la Ley de Atención Sanitaria Asequible, las implicaciones de esta decisión para Medicaid no se apreciaron plenamente. El objetivo del Obamacare —garantizar que todos los estadounidenses tuvieran acceso a la atención sanitaria— se ha visto frustrado: veinticuatro estados no han puesto en práctica el programa ampliado de Medicaid, el medio a través del cual se suponía que Obamacare iba a cumplir su promesa con algunos de los sectores más pobres de la sociedad.

Lo que necesitamos no es una nueva guerra contra la pobreza, sino una guerra de defensa de la clase media. Las soluciones para estos problemas no tienen que ser novedosas, todo lo contrario. Obligar a los mercados a funcionar como tales no sería un mal punto de partida. Hemos de poner fin a la sociedad captadora de rentas hacia la que hemos ido gravitando, en la que los ricos obtienen beneficios manipulando el sistema.

En lo fundamental, el problema de la desigualdad no es una cuestión de economía técnica, sino de política práctica. Garantizar que quienes están en la cima paguen la proporción de impuestos que les corresponde —poner fin a los privilegios especiales de los especuladores, las grandes empresas y los ricos— es a la vez pragmático y justo. Revertir una política de la codicia no significa abrazar una política de la envidia. La igualdad no tiene que ver solo con los tipos impositivos marginales de los de arriba sino también con el acceso de nuestros hijos a la alimentación y el derecho a la justicia

para todos. Si invirtiéramos más en educación, sanidad e infraestructura, sanearíamos nuestra economía, ahora y en el futuro. El hecho de que ya lo hayamos oído en otras ocasiones no significa que no deberíamos volver a intentarlo.

Hemos localizado la fuente del problema: desigualdades políticas por un lado, y políticas que han mercantilizado y corrompido nuestra democracia por otro. Solo una ciudadanía comprometida puede luchar para restablecer un Estados Unidos más justo, y solo podrá hacerlo si entiende la profundidad de ese reto y sus dimensiones. No es demasiado tarde para recobrar nuestro lugar en el mundo ni la noción de quiénes somos como país. La desigualdad cada vez más extendida y profunda que padecemos no está impulsada por leyes económicas inmutables, sino por leyes que hemos redactado nosotros mismos.

SÉPTIMA PARTE

PERSPECTIVAS REGIONALES

La desigualdad se ha convertido en un asunto de interés internacional. Se aprecia una pauta general: los países que han seguido el modelo económico de Estados Unidos, incluyendo la financiarización a fondo de la economía, han terminado cosechando resultados parecidos. De ahí que el Reino Unido, que ha seguido más de cerca el modelo estadounidense, y en algunos aspectos ha sido su fuente de inspiración (había muchas similitudes entre la política y la ideología de la primera ministra Thatcher y las del presidente Reagan) tenga, cosa nada sorprendente, el nivel de desigualdad mayor de todos los países avanzados, junto a Estados Unidos. Los países pagan un alto precio por esta desigualdad; lo que está en juego no solo es la desigualdad de ingresos sino también la desigualdad de oportunidades.

A lo largo del pasado cuarto de siglo he tenido la buena fortuna de viajar por todo el mundo hablando con Gobiernos, estudiantes, otros economistas, grupos sindicales, organizaciones no gubernamentales y gente del mundo de la empresa. Me he interesado especialmente por la forma en que la ciencia económica y la política interactúan de forma distinta en diferentes países, por cómo algunos países han logrado tener sociedades más igualitarias y con mayor igualdad de oportunidades.

Los artículos presentados en esta sección analizan estas evoluciones divergentes a lo largo y ancho del mundo. Empiezo por «El milagro de Mauricio». No hay forma de saber cuándo un artículo va a tener repercusión, pero este sí la tuvo. El minúsculo Estado de Mauricio, situado en el océano Índico, al este de África, está considerado desde hace mucho tiempo como protagonista de una auténtica historia de éxito del desarrollo. Su economía ha crecido con rapidez. Uno de los motivos de mi visita fue comprender mejor por qué. La respuesta, muy poco sorprendente, que me dio su presidente, que había sido primer ministro en los primeros tiempos del rápido crecimiento del país, era que se habían visto muy influenciados por el modelo de desarrollo de Asia oriental, donde el Estado desempeñó un papel central en la promoción del desarrollo (lo que dio origen al término «Estado desarrollista»[\(1\)](#)).

No obstante, lo que más me intrigaba de Mauricio era cómo aquel país relativamente pobre conseguía proporcionar a todos sus ciudadanos atención sanitaria y educación

universitaria gratuitas, cuando por lo visto Estados Unidos no puede permitírselos. Incluso proporciona transporte gratuito a la juventud y a los ancianos: a los primeros porque son el futuro del país, y a los segundos por lo que han hecho por la sociedad. Quise subrayar algo sencillo: nosotros *podíamos* permitirnos proporcionar estos servicios a todos los estadounidenses. Invertir en nuestra juventud fortalecería a nuestro país. La mayoría de naciones consideran el acceso a la atención sanitaria elemental como un derecho humano básico. El hecho de que nosotros no lo hayamos hecho es una *elección* que refleja las prioridades establecidas por un proceso político en el que se otorga un peso desproporcionado a los intereses y pareceres de quienes están en la cima de la pirámide social.

Nada puso esto tan claramente de relieve como los sucesos que rodearon a una reciente crisis financiera. Poco antes, el presidente Bush había vetado una ley que habría proporcionado atención sanitaria a los niños pobres con el argumento de que no podíamos permitirnosla. De algún modo, sin embargo, encontramos de repente 700.000 millones de dólares para rescatar a los bancos, y más de 150.000 millones de dólares para rescatar a una empresa descarriada. Disponíamos de dinero para proporcionarles una red de seguridad a los ricos, pero no a los pobres. Por supuesto, el argumento de que, al hacerlo, la economía quedaría a salvo y todo el mundo se beneficiaría, era, ni más ni menos, una versión brutal de la teoría económica del goteo. No fue así: a quienes estaban en la cima les fue muy bien, mientras que el estadounidense medio está peor que hace un cuarto de siglo.

La experiencia de Mauricio demuestra, por el contrario, que invertir en las personas sí es rentable.

Como antes señalé, Asia oriental, con unos ingresos per cápita que han llegado a multiplicarse hasta por ocho en los últimos treinta años, es la región del mundo que más éxito ha tenido en materia de desarrollo. Es más, en otros tiempos nadie, ni siquiera el economista más optimista, habría pensado que un crecimiento tan rápido fuera posible. No es de extrañar, pues, que lo que había ocurrido en estos países se convirtiera en tema de intenso estudio. Lo que está claro es que no siguieron el modelo fundamentalista de mercado; los mercados desempeñaron un papel decisivo en su éxito, pero se trataba de mercados dirigidos (dirigidos en conjunto del beneficio de la sociedad, no de unos cuantos accionistas o directivos). Se trataba de unas economías de mercado en las que el Estado desempeñaba el papel de un director de orquesta. Catalizaba el crecimiento, e invertía intensamente en tecnología, educación e infraestructura.

La prosperidad compartida era un rasgo central de la mayoría de estos países; la desigualdad, de acuerdo con los parámetros convencionales, era reducida, e invertían intensamente en educación femenina. Crearon la sociedad de clase media que Estados

Unidos creía ser, allá por la época que sucedió a la Segunda Guerra Mundial.

Entre los países *económicamente* más exitosos de Asia oriental estaba Singapur, un pequeño Estado isleño en el que en la actualidad viven unos cinco millones y medio de personas. Cuando fue expulsado de lo que en aquel entonces, en 1969, se llamaba la Unión Malaya, era un país desesperadamente pobre con una tasa de desempleo del 25 por ciento. Su líder, el primer ministro Lee Kuan Yew, llegó a hacerse archiconocido por echarse a llorar en televisión al pensar en las sombrías perspectivas del país. No obstante, a Singapur el Estado desarrollista le dio resultado, tanto que hoy en día sus ingresos per cápita son superiores a los 55.000 dólares, lo que significa que ocupa el noveno puesto entre los países de ingresos más elevados del mundo. Y (si dejamos a un lado a los ricos que se han mudado a Singapur porque muchos lo consideran como un puerto seguro en una parte turbulenta del mundo) tiene un grado de desigualdad relativamente reducido.

El artículo sobre Singapur suscitó enérgicas reacciones, al igual que el artículo sobre Mauricio. Evidentemente, a muchos estadounidenses no les gustó ver a su país puesto en entredicho. En Estados Unidos la idea de que en algunos apartados otros estuvieran haciendo las cosas mejor (más aún teniendo en cuenta sus limitados recursos) era anatema. En el caso de Singapur existía otro problema. Las deficiencias de su democracia vienen señalándose desde hace mucho tiempo, y yo las indiqué cuidadosamente en mi artículo. No obstante, y de forma cada vez más frecuente, quienes viven en otros países han hecho comentarios acerca de las deficiencias de la nuestra, que tanto alcance ha dado al poder del dinero.

Los artículos siguientes tratan sobre Japón. En el momento en que yo estaba emprendiendo mi estudio acerca del milagro económico de Asia oriental, al final de la década de 1980 y comienzos de la década de 1990, su milagro económico estaba tocando a su fin(2). Ahora lleva ya más de un cuarto de siglo en un estado poco menos que de estancamiento, que a menudo se denomina el malestar económico japonés. No obstante, de algún modo, incluso al atravesar esos tiempos difíciles, Japón consiguió mantener un nivel de desempleo reducido (con una media en torno al cinco por ciento, la mitad del máximo alcanzado por Estados Unidos durante la desaceleración). Su grado de desigualdad era menor que el de Estados Unidos y su red de seguridad era mucho mejor (incluyendo sus prestaciones de atención sanitaria), de manera que uno tiene la impresión de que engendró mucho menos sufrimiento. Con todo, «Japón debería estar alerta» señala los peligros de una creciente desigualdad(3). A lo largo del último cuarto de siglo se han producido grandes cambios en la economía japonesa, y el país ha estado sometido a presiones para introducir algunas de las «reformas de mercado» que contribuyeron al aumento de la desigualdad en otras partes. Hay indicios de un preocupante incremento de la desigualdad, y la situación podría agravarse.

No obstante, a fin de cuentas, creo que «Japón es un modelo, no una fábula moralizante». La disminución de la población activa (la población en edad de trabajar) distorsiona la imagen del deslucido crecimiento nipón. Si se tiene esto en cuenta, durante la última década más o menos, Japón ha estado en lo más alto del *ranking*, por mucho que a algunos les cueste creerlo, dadas las críticas lanzadas contra este país. Más aún, como antes mencioné, hasta ahora ha sido capaz de gestionar un crecimiento más inclusivo que el de Estados Unidos.

Escribí este artículo poco después de que Shinzo Abe se convirtiera en primer ministro. Fui a Tokio dos veces durante los primeros meses de su administración, para debatir con él y con sus asesores sobre las políticas que han acabado conociéndose con el nombre de la «Abeconomía». Me impresionó que reconocieran que no se podía depender de la política monetaria; también era preciso estimular la economía mediante la política fiscal (gasto y/o rebajas de impuestos), así como con políticas estructurales que favorecieran el crecimiento. Esos eran los tres pilares de la «Abeconomía». La política monetaria (bajo los auspicios de mi buen amigo Haruhiko Kuroda) tuvo un éxito notable. Por desgracia, la política fiscal fue vacilante. A las políticas expansionistas iniciales les siguió una subida de impuestos que tuvo el efecto pronosticado: el crecimiento descarriló. Otras políticas podrían haber dado mucho mejor resultado: un impuesto sobre el carbono habría recaudado fondos y estimulado a las empresas para que realizaran inversiones ahorradoras de energía, lo que habría redundado en beneficio de la macroeconomía. Pero por lo visto, la situación política no lo permitía.

A las políticas estructurales les costó mucho más levantar el vuelo. Algunas de ellas quizá fueran más simbólicas que reales (aunque podrían dar resultado en industrias concretas). Por ejemplo, el primer ministro Abe propuso sumarse a los debates sobre la gestación del Acuerdo Estratégico Trans-Pacífico de Asociación Económica, un acuerdo comercial que Estados Unidos estaba impulsando en varios países de la Cuenca del Pacífico. Una de las presuntas razones para hacerlo era la esperanza de que ayudase a reestructurar el muy subvencionado sector agrícola japonés. La ironía, por supuesto, estribaba en que Estados Unidos también subvenciona intensamente su sector agrícola (en efecto, ¿cómo si no podría alguien cultivar arroz en medio de lo que en caso contrario sería un desierto?). Ahora bien, incluso si hubiera reestructurado con éxito la agricultura, este sector es tan pequeño que eso apenas habría tenido impacto sobre la economía.

Cosa interesante, una de las reformas más prometedoras fomentaría a la vez la igualdad. Antes señalamos el declive de la población activa provocada por la disminución de la población combinada con la resistencia a la inmigración. Abe propuso recurrir a un sector importante de la mano de obra japonesa que lleva mucho

tiempo infrautilizado: una población femenina muy formada.

Los dos artículos siguientes tratan sobre China. He estado involucrado de manera activa en el desarrollo de China desde los comienzos de la transición del comunismo a la economía de mercado. Realicé mi primera visita de larga duración a ese país en 1980. Una segunda visita prolongada formó parte de mi proyecto de investigación sobre el milagro de Asia oriental. Desde mediados de la década de 1990, tuve ocasión de ir a China una o más veces al año, así como de celebrar encuentros con el primer ministro y otros altos cargos, primero como miembro del Gobierno estadounidense y más tarde como partícipe del Foro de Desarrollo de China, donde a menudo se me pidió que reflexionara sobre las nuevas estrategias económicas a medida que estas iban desplegándose.

«La hoja de ruta de China» fue escrito en 2006, poco después del anuncio del undécimo plan quinquenal. (Cada cinco años, en China se elabora una «hoja de ruta» para dar orientaciones de cara al periodo venidero). Como expongo en el artículo, la creación de una sociedad armoniosa era consustancial a ese plan y tenía como objetivo tratar de evitar las brechas que han acabado caracterizando a la sociedad estadounidense. En el caso de China, esa inquietud no se refiere solo a la brecha entre ricos y pobres, sino también a la brecha entre zonas urbanas y rurales, así como entre las zonas costeras (donde comenzó la transición del país a la economía de mercado) y las regiones occidentales.

Escribí «La reforma del equilibrio entre Estado y mercado en China» ocho años más tarde, poco después de que un nuevo Gobierno hubiese accedido al poder y comenzase a formular la estrategia económica que iba a guiar al país a lo largo de la década siguiente. En lo relativo a asegurar que sus ciudadanos compartiesen de manera amplia la creciente prosperidad del país, el historial de China era desigual. Consiguió sacar a 500 millones de personas de la miseria, lo que supone el programa contra la pobreza con mayor éxito de todos los tiempos. Al mismo tiempo, cuando escribí este artículo, el nivel de desigualdad, medido de acuerdo con los criterios habituales (el coeficiente de Gini), era comparable al de Estados Unidos. En algunos sentidos resultaba impresionante: treinta años antes, el país había sido relativamente igualitario. ¡A Estados Unidos le costó mucho tiempo obtener el mismo nivel de desigualdad logrado por China en treinta años!

Ahora bien, es importante comprender la diferencia entre países desarrollados y países en vías de desarrollo. En las etapas iniciales del desarrollo, algunas partes del país empiezan a crecer más que otras. El desarrollo casi siempre es una cuestión de industrialización y urbanización; dado que los ingresos urbanos son mucho más elevados que los ingresos de las zonas rurales, la desigualdad aumenta desde el principio. No obstante, a medida que la importancia del sector rural disminuye, la

desigualdad va disminuyendo. Esa es una de las razones por las que Simon Kuznets previó que los aumentos en la desigualdad ampliamente observados en las primeras etapas del desarrollo se revertirían. Hasta el momento, China no ha sido una excepción a esta pauta. Estados Unidos (y en una medida cada vez mayor, otros países avanzados) sí lo es. La reducción de la desigualdad sí caracterizó a Estados Unidos durante las primeras tres cuartas partes del siglo pasado, pero desde el comienzo de la era Reagan el rumbo se invirtió.

Mi mensaje a China en este artículo pretendía ser un toque de atención, sobre todo en lo que se refiere al entusiasmo de sus dirigentes en torno a continuar la transición a una economía de mercado. Sí, en muchos sectores debería acogerse la introducción del mercado con los brazos abiertos. Ahora bien, muchos de los problemas acuciantes a los que se enfrenta la economía china —la desigualdad y la contaminación entre otros— han sido en gran medida obra del sector privado, y serían precisas políticas gubernamentales activas para revertir estas inquietantes tendencias.

Cuando viajo por el mundo, de vez en cuando experimento algo completamente imprevisto, algo que me da esperanzas, que me inspira. Mi visita a Mauricio fue una de esas experiencias. Una visita a Medellín, Colombia, en abril de 2014, fue otra. Había acudido allí para participar en un encuentro del Foro Urbano Mundial, que se celebra cada tres años. Este encuentro fue el más concurrido de todos: había allí unas 22.000 personas, de las cuales unas 7.000 escucharon con entusiasmo mi discurso. En «Medellín: una luz para las ciudades» describí el giro de ciento ochenta grados dado por una ciudad que antaño había sido tristemente célebre por sus bandas de narcotraficantes. La lucha contra la desigualdad estuvo en el meollo de su éxito. Pese a que el grueso de la batalla principal por crear una sociedad más justa y más igualitaria, en la que la prosperidad sea compartida y todo el mundo viva con un mínimo de dignidad, tenga que darse a escala nacional, Medellín muestra que a nivel local se puede hacer mucho, sobre todo teniendo en cuenta que gran parte de los servicios fundamentales decisivos para el mantenimiento del nivel de vida de todos los individuos se suministran de forma local: la vivienda, el transporte público o servicios como los parques y la enseñanza. Se trata de un mensaje importante para Estados Unidos, donde el punto muerto político significa que a nivel nacional los avances serán mínimos; más aún, la inquietud es que la política nacional conducirá a un incremento de la desigualdad en años venideros. Si ha de haber avances, pues, en lo relativo a estas cuestiones, tendrá que producirse a nivel local.

La batalla entre quienes intentan crear una sociedad más igualitaria y quienes se oponen a esos cambios se está librando en todo el mundo. A menudo me he visto envuelto en esas luchas, incluso durante mis giras de conferencias más académicas. Así sucedió durante mis visitas a Australia en 2011 y 2014. Escribí «Delirios

estadounidenses en Oceanía» tras mi regreso de Australia a comienzos de julio de 2014(4). Tony Abbott acababa de convertirse en primer ministro y estaba empeñado en revertir las políticas emprendidas por administraciones anteriores, que se habían plasmado en éxitos enormes para el país, hasta tal punto que los ingresos per cápita eran de unos 67.000 dólares (es decir, que se encontraba entre los más elevados del mundo, y muy por encima de los de Estados Unidos). Aquellas políticas habían desembocado en una prosperidad más compartida —un salario mínimo que doblaba al de Estados Unidos, con una tasa de desempleo que era (en aquel entonces) mucho menor, una deuda pública que era mucho más reducida que la de Estados Unidos y una forma de financiar la enseñanza superior que ofrecía oportunidades a todo el mundo—, préstamos en los que los plazos estaban vinculados a los ingresos del individuo, un sistema de atención sanitaria que tenía como consecuencia una esperanza de vida más elevada y una mejor salud a un coste mucho menor que el de Estados Unidos. A pesar de estos éxitos, Abbott pretendía lograr que de algún modo Australia siguiera el modelo estadounidense, en un clara muestra de obsesión ideológica que prevalece sobre todo lo demás.

Ese mismo año me vi involucrado en un debate sobre la independencia de Escocia. Había prestado mis servicios (con sir James Mirrlees, buen amigo y laureado con el premio Nobel) en un consejo asesor del Gobierno escocés. Escocia se había mostrado activa en la puesta en práctica de ideas que yo llevaba tiempo promoviendo acerca de cómo medir mejor el comportamiento económico. Había presidido la Comisión Internacional sobre la Medición del Desarrollo Económico y del Progreso Social, donde acordamos de forma unánime que el PIB era una medida inadecuada —y en ocasiones engañosa— de medir el comportamiento económico(5). Yo estaba entusiasmado con los países interesados en poner en práctica nuestras ideas, y Escocia era uno de ellos. Hubo otras ideas innovadoras, por ejemplo, políticas de fomento de mejoras medioambientales y políticas industriales activas destinadas a crear empleo y promover la innovación.

En septiembre de 2014, Escocia votó sobre su independencia. Quienes se oponían a ella habían sido muy alarmistas al describir los desastrosos efectos que podrían seguir a la independencia. Si bien a mí me inquietaba la creciente fragmentación nacional del mundo, los alarmistas no me convencieron, y quedé impresionado por el tono del debate entre los partidarios de la independencia: era positivo, versaba sobre las posibilidades que podrían abrirse y estaba muy alejado del nacionalismo provinciano que caracteriza a muchos movimientos semejantes. Este pequeño país fue el lugar de nacimiento de la Ilustración, el movimiento intelectual con el que todos tenemos una gran deuda tanto por lo que se refiere a nuestros valores democráticos como por los progresos científicos y tecnológicos a los que dio lugar. Y lo que es más importante

para los objetivos de este libro: mientras Inglaterra seguía el modelo económico estadounidense —con el consiguiente y esperado aumento de la desigualdad—, Escocia se veía a sí misma siguiendo el modelo escandinavo, dotado de una mayor igualdad de oportunidades. «Independencia escocesa» se publicó en Escocia en los días previos al referéndum.

La independencia fue rechazada, aunque un asombroso 45 por ciento de los votantes, en unos comicios muy concurridos, votó a favor de poner fin a una unión de 300 años. Cosa interesante: en los días inmediatamente posteriores se produjo un aumento del apoyo al Partido Nacionalista Escocés (SNP) y la mayor autonomía prometida significó que, con casi toda certeza, Escocia pondrá en práctica políticas que fomenten una mayor igualdad.

Mientras que Escocia nos proporciona una nota de optimismo en un mundo de creciente desigualdad, España es un ejemplo de todo lo contrario. Visito España a menudo. Entre las protestas que marcaron la primavera de 2011, las de España fueron particularmente importantes, y se entiende por qué, dadas las dificultades que atraviesa el país. Me dirigí a los jóvenes manifestantes en el parque del Retiro, en Madrid. Me mostré de acuerdo con ellos en que algo fallaba en nuestros sistemas económicos y políticos: teníamos trabajadores en paro y gente sin hogar en un mundo en el que había enormes necesidades insatisfechas y viviendas vacías, y mientras los ciudadanos de a pie sufrían, a aquellos que habían provocado la crisis —los banqueros y sus amigos— les iba muy bien.

Escribí «Depresión en España» como prólogo a la edición española de *El precio de la desigualdad*. España era uno de los países que realmente habían logrado reducir la desigualdad durante los años previos a la Gran Recesión, o sea, que había seguido una trayectoria diametralmente opuesta a la de Estados Unidos. Pero todos los avances se estaban perdiendo a raíz de la Gran Recesión. Mientras que en Europa la mayoría de gente —y sobre todo sus líderes políticos— dudan en llamar depresión a lo que estaba ocurriendo en España, eso es lo que era, y había acarreado una inmensa disminución de los ingresos y una tasa de paro juvenil superior al 50 por ciento. En este texto sostengo que los problemas residen por completo en la estructura de la eurozona y las políticas de austeridad impuestas al país, más que en políticas españolas o en la estructura económica de España.

EL MILAGRO DE MAURICIO [\[38\]](#)

Supongamos que alguien describiera a un pequeño país que proporcionara enseñanza universitaria gratuita para todos sus ciudadanos, transporte para los niños en edad escolar y atención sanitaria gratuita —cirugía cardíaca incluida— para todo el mundo. Cabría sospechar que dicho país fuera fenomenalmente rico o bien que va camino de la crisis fiscal por la vía rápida.

Al fin y al cabo, en Europa los países ricos han descubierto cada vez más que no pueden financiar la enseñanza universitaria y están pidiendo a la juventud y a sus familias que soporten los costes. Por su parte, Estados Unidos nunca ha intentado ofrecer una enseñanza universitaria gratuita para todo el mundo, y fue precisa una enconada batalla solo para que los estadounidenses pobres tuvieran garantizado el acceso a la atención sanitaria, una garantía que en estos momentos el Partido Republicano se esfuerza denodadamente por revocar aduciendo que el país no puede permitírsela.

Aun así, Mauricio, un pequeño Estado insular que se encuentra cerca de la costa de África oriental, no es un país especialmente rico ni va camino de la ruina presupuestaria. Pese a ello, ha pasado las últimas décadas construyendo con éxito una economía diversificada, un sistema político democrático y una sólida red de Seguridad Social. Muchos países, en particular Estados Unidos, podrían aprender de su experiencia.

En el transcurso de una reciente visita a este archipiélago tropical de 1,3 millones de habitantes, tuve la oportunidad de constatar sobre el terreno algunos de los pasos de gigante que ha dado Mauricio, logros que podrían parecer desconcertantes en vista de los debates que se han producido en Estados Unidos y otros lugares. Consideremos la propiedad de la vivienda: pese a que los conservadores estadounidenses dicen que el intento del Gobierno de extenderla al 70 por ciento de los ciudadanos fue lo que provocó el colapso económico, el 87 por ciento de los habitantes de Mauricio son propietarios de su vivienda, sin que ello haya propiciado una burbuja inmobiliaria.

Ahora viene la cifra más dolorosa: durante casi treinta años el PIB de Mauricio ha aumentado a un ritmo superior al 5 por ciento anual. A buen seguro que tiene que haber

algún «truco». Mauricio debe de ser rico en diamantes, petróleo o alguna otra materia prima valiosa. Sin embargo, lo cierto es que Mauricio no posee recursos naturales explotables. Es más, en 1961 sus perspectivas de futuro eran tan lúgubres que a medida que se aproximaba la independencia de Gran Bretaña —que llegó en 1968— el premio Nobel James Meade escribió: «Será todo un logro que [el país] pueda emplear productivamente a su población sin una reducción drástica del nivel de vida actual [...] Las perspectivas de desarrollo pacífico parecen escasas».

Como si hubieran pretendido demostrar lo mucho que se equivocaba Meade, los habitantes de Mauricio han hecho aumentar los ingresos per cápita de menos de 400 dólares en torno a la época de la independencia a más de 6.700 dólares en la actualidad. El país ha progresado desde el monocultivo basado en el azúcar a una economía diversificada que incluye el turismo, las finanzas, la industria textil y —si los planes actuales fructifican— la tecnología avanzada.

Durante mi visita, lo que me interesaba era comprender mejor lo que había conducido a lo que algunos habían bautizado como el Milagro de Mauricio, y lo que otros podían aprender de él. De hecho, se pueden desprender muchas lecciones, y los políticos estadounidenses y de otras partes deberían tener presentes algunas de ellas a la hora de librar sus batallas presupuestarias.

Para empezar, no se trata de saber si podemos proporcionar atención sanitaria o enseñanza a todo el mundo, o siquiera de garantizar que la mayoría de los ciudadanos sean propietarios de sus viviendas. Si Mauricio puede permitirse estas cosas, Estados Unidos y Europa —que son mil veces más ricos— también pueden permitírselo. De lo que se trata, más bien, es de cómo organizar la sociedad. Los ciudadanos de Mauricio han optado por un camino que conduce a niveles más elevados de cohesión social, bienestar y crecimiento económico, así como a un menor nivel de desigualdad.

En segundo lugar, y a diferencia de muchos otros países pequeños, Mauricio ha decidido que la mayor parte de los gastos militares son un despilfarro. No hace falta que Estados Unidos vaya tan lejos: una mínima parte del dinero que nuestro país gasta en armamento que no funciona contra enemigos que no existen daría para mucho a la hora de crear una sociedad más humana, comprendida ahí la provisión de atención sanitaria y enseñanza para quienes no pueden permitirse costeárselas.

En tercer lugar, Mauricio reconoció que, al carecer de recursos naturales, su único activo era su gente. Quizá ese aprecio por sus recursos humanos fuese también lo que llevó a Mauricio a darse cuenta de que, sobre todo dadas las diferencias religiosas, étnicas y políticas potenciales del país —que algunos intentaron explotar para inducir al país a seguir siendo una colonia británica—, la enseñanza para todos era fundamental para la unidad social. También lo era un férreo compromiso con las instituciones democráticas y la cooperación entre trabajadores, Gobierno y patronal, precisamente lo

contrario de la clase de disensiones y divisiones que los conservadores estadounidenses están engendrando en la actualidad.

Esto no quiere decir que Mauricio no tenga problemas. Como muchos otros países de mercado emergentes que han tenido éxito, Mauricio se enfrenta a la pérdida de competitividad en materia de tipos de interés. Y a medida que cada vez más países intervengan para debilitar sus tipos de interés mediante la expansión cuantitativa, el problema empeorará. Con casi toda certeza, Mauricio también tendrá que intervenir.

Además, al igual que muchos otros países de todo el mundo, Mauricio se enfrenta hoy a inquietudes relacionadas con la importación de alimentos y la inflación energética. Responder a la inflación con la subida de los tipos de interés no haría sino agravar las dificultades creadas por unos precios elevados acompañados por un alto nivel de desempleo y unos tipos de interés aún menos competitivos. Las intervenciones directas, las restricciones sobre las entradas de capital a corto plazo, gravar las ganancias patrimoniales y estabilizar unas normativas bancarias prudenciales son medidas que habrá que tener en cuenta.

El Milagro de Mauricio se remonta a la independencia. No obstante, el país sigue enzarzado con una parte de su legado colonial: la desigualdad en el reparto de la tierra y la riqueza, así como la vulnerabilidad de su política global de alto riesgo. Estados Unidos ocupa sin compensación una de las islas del litoral de Mauricio, Diego García, como base naval; oficialmente se la arrienda el Reino Unido, que no solo se quedó con el archipiélago Chagos, violando así las leyes internacionales y de las Naciones Unidas, sino que también expulsó a sus habitantes y se niega a permitirles regresar.

En la actualidad Estados Unidos debería ser justo para con este país pacífico y democrático, reconocer los legítimos derechos de propiedad de Mauricio sobre Diego García y purgar sus pecados pasados pagando una cantidad justa por un territorio que ha venido ocupando ilegalmente durante décadas.

LAS LECCIONES DE SINGAPUR PARA UN ESTADOS UNIDOS DESIGUAL[\[39\]](#)

La desigualdad ha estado aumentando en la mayoría de los países del mundo, pero ha evolucionado de formas distintas en diferentes países y regiones. Cada vez se reconoce más que Estados Unidos tiene la triste distinción de ser el más desigual de los países avanzados, pese a que la brecha de los ingresos también se haya ampliado, aunque en menor medida, en Gran Bretaña, Japón, Canadá y Alemania. Por supuesto, la situación es aún peor en Rusia, así como en algunos países en vías de desarrollo de Latinoamérica y África. Ahora bien, este es un club del que no deberíamos de enorgullecernos de pertenecer.

Algunos países grandes —Brasil, Indonesia y Argentina— han sido más igualitarios en años recientes, y otros, como España, estuvieron en esa senda hasta la crisis económica de 2007-2008.

Singapur se ha distinguido por haber priorizado la equidad social y económica a la vez que obtenía unas tasas de crecimiento muy elevadas a lo largo de los últimos treinta años, ejemplo por excelencia de que la desigualdad no es solo una cuestión de justicia social sino también de rendimiento económico. Las sociedades con menos disparidades económicas rinden mejor, no solo para quienes se encuentran en la parte inferior o intermedia de la escala social, sino en conjunto.

Cuesta creer lo lejos que ha llegado esta ciudad-Estado en el medio siglo transcurrido desde que se independizó de Gran Bretaña en 1963. (Una breve fusión con Malasia tocó a su fin en 1965). En torno a la época de la independencia, una cuarta parte de la fuerza de trabajo de Singapur estaba en el paro o subempleada. Sus ingresos per cápita (ajustadas en función de la inflación) eran de menos de un 10 por ciento de lo que son en la actualidad.

Singapur hizo muchas cosas para convertirse en uno de los «tigres» económicos asiáticos, y una de ellas fue poner freno a las desigualdades. El Estado se aseguró de que los salarios más bajos no se viesan reducidos a los niveles de explotación a los que podrían haber llegado.

El Estado hizo obligatorio que los individuos guardasen un «fondo de providencia»

—el 36 por ciento de los salarios de los trabajadores jóvenes— a utilizar para costear una atención sanitaria adecuada, vivienda y prestaciones de jubilación. Proporcionó enseñanza universal, envió a algunos de sus mejores estudiantes al extranjero e hizo lo que pudo para asegurarse de que regresaran. (Algunos de mis alumnos más brillantes eran de Singapur).

Existen al menos cuatro rasgos característicos del modelo de Singapur, y son más aplicables a Estados Unidos de lo que podría imaginar un escéptico observador estadounidense.

En primer lugar, los individuos estaban obligados a responsabilizarse de sus propias necesidades. Por ejemplo, mediante los ahorros de sus fondos de providencia, alrededor del 90 por ciento de los ciudadanos de Singapur se convirtieron en propietarios de su vivienda, frente a un 65 de los de Estados Unidos desde el estallido de la burbuja de la vivienda en 2007.

En segundo lugar, los dirigentes de Singapur se dieron cuenta de que tenían que romper el ciclo pernicioso y autoalimentado de la desigualdad que ha caracterizado a una parte tan grande de Occidente. Los programas estatales eran universales pero progresivos: si bien todo el mundo contribuía, quienes más tenían contribuían más para ayudar a los que menos tenían y asegurarse así de que todo el mundo llevase una existencia aceptable en función de lo que la sociedad de Singapur pudiera permitirse en cada etapa de su desarrollo. Los de arriba no solo sufragaron su parte de las inversiones públicas, sino que se les pidió que contribuyeran aún más para asistir a los más necesitados.

En tercer lugar, el Estado terció en la distribución de los ingresos brutos para ayudar a quienes se encuentran en la parte inferior de la pirámide social, en lugar de, como en Estados Unidos, para ayudar a los de la parte superior. Intervino con delicadeza en las negociaciones entre trabajadores y empresas, inclinando la balanza hacia el grupo con menos poder económico, en marcado contraste con Estados Unidos, donde las reglas del juego han desplazado el equilibrio de poder entre el trabajo y el capital a favor de este último, sobre todo durante las tres últimas décadas.

En cuarto lugar, Singapur se dio cuenta de que la clave del éxito futuro era invertir abundantemente en la enseñanza —y más recientemente, en la investigación científica— y que el progreso de la nación requería que todos sus ciudadanos —no solo los hijos de los ricos— pudieran acceder a la mejor enseñanza para la que estuvieran cualificados.

Lee Kuan Yew, el primer ministro de Singapur, que estuvo en el poder durante tres décadas, así como sus sucesores, adoptaron una perspectiva más amplia sobre lo que hace que una economía tenga éxito en lugar de obsesionarse por el producto interior bruto, pese a que incluso de acuerdo con esa imperfecta vara de medir el país hizo un papel espléndido, pues creció 5,5 veces más rápidamente de lo que Estados Unidos lo

ha hecho desde 1980.

Más recientemente, el Estado ha centrado su atención de manera intensiva sobre el medio ambiente, asegurándose de que esta abarrotada ciudad de 5,3 millones de habitantes conserve sus espacios verdes, aun cuando suponga colocarlos en las azoteas de los edificios.

En una época en la que la urbanización y la modernización han debilitado los vínculos familiares, Singapur ha prestado mucha atención a la importancia de mantenerlos, sobre todo los que son intergeneracionales, y ha instituido programas de vivienda para ayudar a la población de la tercera edad.

Singapur se dio cuenta de que una economía no podía tener éxito si la mayoría de sus ciudadanos no participaba en su crecimiento o si amplios sectores carecían de vivienda adecuada, acceso a la atención sanitaria y seguridad de cara a la jubilación. Al insistir en que los individuos contribuyeran de manera significativa a sus propias cuentas de bienestar social, evitó la carga de convertirse en un Estado-nodriza. Sin embargo, al reconocer las distintas capacidades de los individuos para afrontar esas necesidades, creó una sociedad más cohesionada. Al comprender que los niños no pueden elegir a sus padres —y que todos los niños tienen derecho a desarrollar sus capacidades inherentes— creó una sociedad más dinámica.

El éxito de Singapur también se refleja en otros indicadores. La esperanza de vida es de 82 años frente a los 78 de Estados Unidos. Las puntuaciones de los estudiantes en matemáticas, ciencias y pruebas de lectura están entre las más altas del mundo, muy por encima de la media de la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (el club de naciones ricas del mundo) y muy por delante de las de Estados Unidos.

La situación no es perfecta: en la última década, la creciente desigualdad de ingresos ha supuesto un desafío para Singapur, al igual que para muchos otros países. Sin embargo, los habitantes de Singapur han tomado nota del problema, y existe un animado debate en curso sobre los mejores modos de atenuar tendencias globales adversas.

Hay quien sostiene que todo esto solo fue posible porque el señor Lee, que dejó el cargo en 1990, no tenía un compromiso firme con los procesos democráticos. Es cierto que Singapur, un Estado muy centralizado, ha estado gobernado durante décadas por el Partido de Acción Popular del señor Lee. Sus detractores dicen que el régimen tiene aspectos autoritarios: limitaciones de las libertades civiles, penas por delitos muy duras, insuficiente competencia política entre una multitud de partidos y un poder judicial que no es plenamente independiente. No obstante, también es cierto que el Gobierno de Singapur se clasifica regularmente como uno de los menos corruptos y más transparentes del mundo, y que sus dirigentes han dado pasos para ampliar la participación democrática.

Además, ha habido otros países comprometidos con procesos democráticos y

abiertos que han tenido un éxito espectacular a la hora de crear economías a la vez dinámicas y justas, con un grado de desigualdad mucho menor y una igualdad de oportunidades mucho mayor que los de Estados Unidos.

Cada uno de los países nórdicos ha seguido una trayectoria ligeramente distinta, pero todos ellos han obtenido logros impresionantes en materia de crecimiento con equidad. Una de las formas de medición habituales es el Índice de Desarrollo Humano del Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas ajustado a la desigualdad, que no sirve tanto para medir la producción económica como para medir el bienestar humano. Tiene en cuenta los ingresos y los niveles de educación y de salud de los ciudadanos de cada país, y se ajusta en función de cómo está distribuido el acceso a estos entre la población. Los países del norte de Europa (Suecia, Dinamarca, Finlandia y Noruega) se encuentran entre los primeros puestos. En contraste —y sobre todo teniendo en cuenta su *ranking* en el número 3 del índice de no ajustados en función de la desigualdad—, Estados Unidos se encuentra más abajo en la lista, en el puesto 16. Y cuando se consideran de forma aislada otros indicadores de bienestar, la situación empeora todavía más: Estados Unidos figura en el puesto 33 en el índice de esperanza de vida del Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas ajustado en función de la desigualdad, justo detrás de Chile.

Las fuerzas económicas son globales; el hecho de que existan tales diferencias en los resultados (tanto en los niveles de desigualdad como en las oportunidades) indica que lo que importa es el modo en que las fuerzas locales —y en primer lugar la política— conforman esas fuerzas económicas globales. Singapur y Escandinavia han demostrado que pueden ser conformadas de formas que aseguren el crecimiento equitativo.

En la actualidad reconocemos que la democracia supone algo más que votar periódicamente. Las sociedades con un alto nivel de desigualdad económica acaban teniendo inevitablemente un alto nivel de desigualdad política: las élites dirigen el sistema político en función de sus propios intereses, obedeciendo a lo que los economistas denominan «comportamiento de captación de renta» en lugar de interés público general. El resultado es una democracia de lo más imperfecta. En este sentido, las democracias nórdicas han logrado aquello a lo que aspira la mayoría de los estadounidenses: un sistema político en el que la voz de los ciudadanos de a pie está representada de manera equitativa, en el que las tradiciones políticas reafirman su carácter abierto y transparente, en el que el dinero no domina la toma de decisiones políticas y en el que las actividades gubernamentales son transparentes.

Creo que los logros económicos de los países nórdicos son en gran medida el resultado de la naturaleza intensamente democrática de estas sociedades. No solo existe un nexo positivo entre el crecimiento y la igualdad, sino también entre ambos y la democracia. (El reverso de la moneda es que una mayor desigualdad no solo debilita

nuestra economía, sino que también debilita nuestra democracia).

Una de las piedras de toque de la justicia social de una sociedad es el trato que dispensa a los niños. Muchos conservadores o liberales estadounidenses sostienen que los adultos pobres son responsables de su suerte y que han propiciado la situación en la que se encuentran por no haber trabajado tan duro como debieran. (Suponiendo, claro está, que haya empleo disponible, supuesto que resulta cada vez más dudoso).

Ahora bien, el bienestar de los niños no es manifiestamente algo de lo que se pueda culpar (o de lo que quepa alabar) a los niños. Solo un 7,3 por ciento de los niños suecos son pobres, en contraste con Estados Unidos, donde un sorprendente 23,1 por ciento de ellos vive en la pobreza. Esto no solo es una violación fundamental de la justicia social, sino que tampoco augura nada bueno de cara al futuro, ya que estos niños tienen escasas perspectivas de contribuir al futuro de su país.

El debate en torno a estos modelos alternativos, que parecen dar resultados para la mayoría de las personas, suele terminar con alguna afirmación inconformista sobre por qué esos países son diferentes y por qué su modelo encierra pocas lecciones para Estados Unidos. Todo eso es comprensible. A ninguno nos gusta pensar mal de nosotros mismos o de nuestro sistema económico. Queremos creer que tenemos el mejor sistema económico del mundo.

Parte de esta autocomplacencia, sin embargo, procede de la incapacidad de comprender las realidades del Estados Unidos contemporáneo. Cuando a los estadounidenses se les pregunta cuál es la distribución ideal de los ingresos, admiten que un sistema capitalista siempre generará algo de desigualdad, pues sin ella no existiría incentivo para el ahorro, la innovación y la industria. Y se dan cuenta de que no estamos a la altura de lo que ellos consideran su «ideal». La realidad es que tenemos muchísima más desigualdad de lo que creemos, y que nuestra imagen de lo ideal no difiere mucho de aquello que los países nórdicos consiguen obtener en la práctica.

Entre la élite de nuestro país —esa delgadísima capa de estadounidenses que han obtenido incrementos históricos en su fortuna y sus ingresos desde mediados de la década de 1970 a la vez que los ingresos de la mayoría de sus conciudadanos se estancaban—, muchos buscan justificaciones y excusas. Hablan, por ejemplo, de la homogeneidad de esos países, en los que hay poca inmigración. Ahora bien, Suecia ha acogido cifras importantes de inmigrantes (aproximadamente un 14 por ciento de la población es de origen extranjero, comparado con el 11 por ciento en Gran Bretaña y el 13 por ciento en Estados Unidos). Singapur es una ciudad-Estado en la que conviven múltiples razas, lenguas y religiones. ¿Y qué decir del tamaño? Alemania tiene 82 millones de habitantes y el grado de igualdad de oportunidades es notablemente mayor que en Estados Unidos, una nación de 314 millones de habitantes (pese a que la desigualdad también ha ido en aumento allí, aunque no tanto como en Estados Unidos).

Es cierto que un legado de discriminación —que incluye, entre otras muchas cosas, la lacra de la esclavitud, pecado original de Estados Unidos— convierte la tarea de alcanzar una sociedad con mayor igualdad y mayor igualdad de oportunidades, al mismo nivel que los países con mejor historial del mundo, en algo particularmente peliagudo. Ahora bien, el reconocimiento de este legado debería fortalecer nuestra determinación, no mermar nuestros esfuerzos, para lograr un ideal que está a nuestro alcance, y que es congruente con nuestros máximos ideales.

JAPÓN DEBERÍA ESTAR ALERTA[40]

La desigualdad es un problema global. Afecta a los países ricos y pobres, y a Estados de todos los continentes. El rostro cambiante de la desigualdad tiene muchas dimensiones: grandes excesos en la parte superior de la pirámide social, el vaciamiento de la parte intermedia y un incremento de la pobreza en la parte inferior. Una de las tesis de este libro es que las sociedades pagan un alto precio por esa desigualdad: menor rendimiento económico, debilitamiento de la democracia y erosión de otros valores fundamentales, como el imperio de la ley. Uno de los corolarios de esta tesis es que frenar el crecimiento de la desigualdad y crear una sociedad más justa puede dar grandes dividendos: no solo rentabilidad económica, sino un aumento de la sensación de justicia y juego limpio, cosa importante en todas las culturas. Este libro muestra que eso es algo que puede conseguirse y describe las políticas económicas que pueden aportar esas mejoras en el funcionamiento de nuestra economía y nuestra sociedad.

Ahora bien, aunque existen muchas similitudes entre los distintos países, también hay algunas diferencias importantes. Aquellos países en los que la desigualdad no está aumentando son pocos de acuerdo con la estadística sumaria convencional (por ejemplo, el coeficiente de Gini, descrito en la primera parte). Estados Unidos, donde me centro en la mayoría de los análisis de este libro, es el más desigual de todos los países industriales avanzados. Frente a la creencia ampliamente extendida —y frente a la imagen que tenemos de nosotros mismos—, Estados Unidos es el país en el que hay menos igualdad de oportunidades. Por supuesto, existen casos muy conocidos de individuos que, a fuerza de trabajar duro, triunfaron y subieron desde abajo del todo hasta la cima. No obstante, se trata de excepciones. Lo que importa son las estadísticas: ¿qué expectativas de prosperidad tiene una persona que haya nacido en una familia de bajo nivel educativo y bajos ingresos? En Estados Unidos esas expectativas dependen más de los ingresos y el nivel educativo de los padres que en otras partes.

Es inevitable que haya desigualdad de resultados y de oportunidades, pero yo sostengo que esas desigualdades no tienen por qué ser tan grandes como han llegado a ser en Estados Unidos. A otros países les va muchísimo mejor. El hecho de que a otros les vaya mejor, y que hayan logrado evitar que aumentara la desigualdad, debería ser

motivo de esperanza: las desigualdades actuales no solo son la consecuencia inevitable de las fuerzas del mercado. Los mercados no existen en el vacío. Las políticas públicas los conforman. Los éxitos de otros países a la hora de moderar la desigualdad —de crear *más* prosperidad compartida— demuestran que la clase de políticas que describo en este libro realmente pueden dar resultado a la hora de limitar el crecimiento de la desigualdad y aumentar la equidad del sistema económico.

Durante los últimos cuarenta años, los países que han crecido más rápidamente han sido los de Asia oriental. Los aumentos producidos en el nivel de ingresos que han tenido lugar eran inimaginables hace medio siglo. Son muchos los factores que han contribuido a ese éxito, como por ejemplo un elevado índice de ahorro. Ahora bien, como hemos sostenido yo y otras personas, otro factor ha sido decisivo, al menos en la mayoría de estos países: el alto nivel de igualdad, y sobre todo la inversión en enseñanza, que ha aumentado mucho más las oportunidades. Históricamente ha existido un fuerte contrato social que limita, por ejemplo, los excesos de la parte superior de la pirámide social: la proporción en que se remunera a los directores generales respecto al trabajador medio es bastante minúscula en comparación con la que representa en Estados Unidos. Este contrato social no siempre ha existido. Las relaciones laborales en el Japón de la preguerra fueron mucho más conflictivas. El hecho de que las cosas hayan cambiado de manera tan espectacular resulta esperanzador.

A muchos estadounidenses les preocupa que la trayectoria que sigue su país, caracterizada por un nexo de desigualdad económica y política en continuo aumento, acabe por ser casi imposible de revertir. No obstante, en otras épocas en las que Estados Unidos se enfrentaba a elevados niveles de desigualdad, logró salir del borde de abismo e invertir el rumbo: a la «Gilded Age»[\[41\]](#) le siguió la Era Progresiva, y a la desigualdad sin precedentes de los «felices noventa»[\[42\]](#) le siguió la emblemática legislación social de la década de 1930. Que Japón, Brasil y Estados Unidos hayan cambiado de rumbo en diversos momentos de su historia y emprendido políticas que han vinculado más estrechamente entre sí a sus ciudadanos debería servir como contrapeso a un sentimiento de desesperanza cada vez más extendido.

Ahora bien, si Estados Unidos no cambia de rumbo pagará un alto precio por una desigualdad elevada y cada vez más grave. Este libro explica por qué el rendimiento económico de las sociedades que tienen un mayor grado de igualdad tiene más probabilidades de ser mayor. Por desgracia, no solo existen los círculos virtuosos; también existen los círculos viciosos: una desigualdad económica más elevada puede desembocar en un debilitamiento del contrato social y un aumento de los desequilibrios del poder político, lo que a su vez puede desembocar en leyes, normativas y políticas que intensifiquen todavía más la desigualdad económica.

Las experiencias de Estados Unidos deberían servir de importante toque de atención

para otros países, Japón entre ellos. Pese a que el crecimiento japonés se haya debilitado, ha logrado evitar algunos de los extremos puestos de manifiesto por datos recientes acerca de Estados Unidos. Por ejemplo, durante el periodo 2008-2010 incluso quienes se encontraban en la parte intermedia de la escala social perdieron casi el 40 por ciento de su riqueza, lo que aniquiló dos décadas de acumulación de riqueza por parte del estadounidense medio. Durante el año de la recuperación de 2013, el 93 por ciento de las ganancias fueron acaparadas por el 1 por ciento de la población. Mientras que el mercado laboral estadounidense continúa en estado anémico —casi uno de cada seis estadounidenses que querría tener un empleo a tiempo completo no logra encontrarlo—, en Japón hasta la depresión prolongada ha engendrado un nivel de desempleo relativamente bajo. El sistema de protección social estadounidense se encuentra entre los peores de los países industriales avanzados. Sin embargo, a medida que la recaudación fiscal ha disminuido, el sistema de protección social, inadecuado ya de por sí, se está desmoronando todavía más. Se han producido recortes de grandes dimensiones en servicios públicos fundamentales para el bienestar de los estadounidenses de a pie. El inevitable resultado es que la desaceleración económica genera una pobreza cada vez mayor.

En Estados Unidos existe otro círculo vicioso: una elevada desigualdad conduce a una economía débil, y una economía débil conduce a su vez a una mayor desigualdad. Un nivel de paro elevado, por ejemplo, conduce a una presión a la baja sobre los salarios, lo que perjudica a la clase media. Como explico en el libro, una desigualdad elevada reduce la demanda total, y es la falta de demanda lo que está inhibiendo el crecimiento en Estados Unidos y en muchos otros países.

Pese a que todos los demás países sostienen con cierto grado de satisfacción que su comportamiento es mejor que el de Estados Unidos —al menos en este apartado— existe el riesgo del engreimiento. El éxito en un momento dado no garantiza el éxito con posterioridad.

Pese a que en Japón la desigualdad siga siendo notablemente inferior que en Estados Unidos, allí ha estado aumentando del mismo modo que entre nosotros. ¿Podría Japón retroceder a la conflictividad del periodo de preguerra?

Este libro ofrece, por tanto, una importante serie de advertencias y de lecciones para Japón: este país no debería dar por sentados sus éxitos pasados en la creación de una sociedad y una economía más justas y equitativas. Debería preocuparse por aumentar la igualdad. Debería preocuparse por las consecuencias económicas de la desigualdad, así como por sus consecuencias políticas y sociales.

Aún más que Estados Unidos, Japón se enfrenta al problema de una elevada deuda y de una población envejecida. Su economía ha estado creciendo aún más lentamente que la de Estados Unidos. Puede que sus dirigentes se sientan tentados a recurrir a recortes

en inversiones en el bien común o a socavar el sistema de protección social. Ahora bien, tales políticas pondrían en riesgo valores fundamentales y las perspectivas económicas futuras.

Existen alternativas políticas (descritas en la parte final) que harían aumentar al mismo tiempo el crecimiento y la igualdad, lo que daría lugar a una prosperidad compartida. Tanto para Japón como para Estados Unidos, la cuestión es más política que económica. ¿Será capaz Japón de poner freno a sus captadores de renta, que al obedecer a sus propios y estrechos intereses perjudican inevitablemente a la economía en conjunto? ¿Será capaz de establecer un contrato social para el siglo XXI y garantizar así que los beneficios del crecimiento que pueda haber sean compartidos de forma equitativa?

Las respuestas que se den a estas preguntas son decisivas para el futuro de Japón, tanto desde el punto de vista social como económico.

JAPÓN ES UN MODELO, NO UNA FÁBULA MORALIZANTE[43]

Durante los cinco años transcurridos desde que la crisis financiera paralizara la economía estadounidense, una de las advertencias favoritas de quienes han abogado a favor de iniciativas gubernamentales enérgicas, yo entre ellos, ha sido que Estados Unidos corría el riesgo de entrar en una larga etapa de «malestar económico japonés». Las dos décadas de anémico crecimiento nipón que siguieron a un crac en 1989 constituyen la fábula moralizante por excelencia acerca de cómo no responder a una crisis financiera.

Ahora bien, no por eso Japón deja de mostrarnos el camino a seguir. El recién elegido primer ministro, Shinzo Abe, se ha embarcado en un cursillo acelerado de flexibilización monetaria, inversión en obras públicas y fomento del espíritu empresarial e inversión extranjera para revertir lo que ha calificado como «una profunda pérdida de confianza». Parece que las nuevas políticas vayan a ser toda una bendición para Japón. Y lo que sucede en Japón, la tercera economía más grande del mundo y antaño considerado como el rival económico más encarnizado de Estados Unidos, tendrá un gran impacto en ese país y en todo el mundo.

Por supuesto, no todo el mundo está convencido: si bien Japón presentó una sólida tasa de crecimiento anual del 3,5 por ciento durante el primer trimestre de este año, la bolsa ha bajado del punto más álgido en cinco años entre dudas en torno a si la «Abeconomía» llegará lo bastante lejos. Sin embargo, no deberíamos hacer ninguna interpretación de los hechos basándonos en las fluctuaciones a corto plazo de la bolsa. Sin lugar a dudas, la «Abeconomía» representa un paso enorme en la dirección correcta.

Comprender de verdad por qué las cosas pintan bien para Japón requiere no solo prestar una estrecha atención a la plataforma del señor Abe, sino también reexaminar la trillada historia del estancamiento nipón. Las dos últimas décadas mal pueden considerarse como un relato de fracaso unilateral. Superficialmente, parece que se haya producido un crecimiento muy lento. Entre 2000 y 2011, durante la primera década de este siglo, la economía japonesa creció a un ritmo anual de un 0,78 por ciento, frente a un 1,8 por ciento para Estados Unidos.

Ahora bien, si se observa más de cerca, el lento crecimiento japonés no tiene tan mal aspecto. Cualquier estudio riguroso del comportamiento económico tiene que fijarse no solo en el crecimiento de conjunto, sino en el crecimiento en relación con el tamaño de la población activa. Entre 2001 y 2011, la población en edad de trabajar de Japón (comprendida entre los 15 y los 64 años de edad) se redujo en un 5,5 por ciento, mientras que el número de estadounidenses comprendidos en esa franja de edad aumentó en un 9,2 por ciento, por lo que cabría esperar un crecimiento más lento del PIB. Ahora bien, incluso antes de la «Abeconomía», a lo largo de la primera década del siglo el rendimiento económico real de Japón por miembro de la fuerza de trabajo creció a un ritmo más veloz que el de Estados Unidos, Alemania, Gran Bretaña o Australia.

Con todo, el crecimiento de Japón es muy inferior al que había sido antes de la crisis, en 1989. Gracias a nuestra experiencia reciente en Estados Unidos, estamos familiarizados con los devastadores efectos hasta de una recesión breve (si bien mucho más profunda): en Estados Unidos hemos tenido una desigualdad desbocada (el 1 por ciento de la pirámide social ha acaparado todas las ganancias de la «recuperación» y aún más ingresos), un paro cada vez mayor y unas clases medias que se han ido quedando cada vez más atrás. El ejemplo de Japón demuestra que la recuperación plena no se produce de forma automática. Por suerte para Japón, su Gobierno dio pasos encaminados a garantizar que los extremos de desigualdad que se produjeron en Estados Unidos no fueran manifiestos allí, y ahora, por fin, se muestra proactivo en lo referente a su crecimiento.

Y si ampliáramos la gama de formas de medida, veríamos que incluso tras dos décadas de «malestar», el comportamiento de Japón es muy superior al Estados Unidos.

Tomemos, por ejemplo, el coeficiente de Gini, el índice habitual de medida de la desigualdad. El cero representa la igualdad perfecta, y el uno la desigualdad perfecta. De acuerdo con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico la cifra correspondiente a Estados Unidos es 0,38 (otras fuentes consideran el nivel de desigualdad de Estados Unidos aún más elevado), mientras que el coeficiente de Gini de Japón se encuentra actualmente en torno a 0,33. En Estados Unidos, los ingresos medios del 10 por ciento más rico de la población son 15,9 veces los del 10 por ciento más pobre, comparado con 10,7 veces en Japón.

Estas diferencias se deben a opciones políticas, no a la inevitabilidad económica. También de acuerdo con la OCDE, en ambos países los coeficientes de Gini antes de impuestos y pagos de transferencia son aproximadamente los mismos: 0,499 para Estados Unidos y 0,488 para Japón. Sin embargo, Estados Unidos hace muy poco para modular su grado de desigualdad, reduciéndola a 0,38. Japón hace mucho más, y

disminuye así su coeficiente de Gini hasta 0,33.

Indudablemente, la situación de Japón no es perfecta. El país tiene que esforzarse más para cuidar de sus «más ancianos», es decir, de quienes superan los 75 años. Este sector constituye una proporción cada vez mayor de la población envejecida del mundo. En 2008, la OCDE estimó que el 24,5 por ciento de los «más ancianos» de Japón vivía en una relativa pobreza —o sea, con unos ingresos inferiores a la media nacional— cifra solo marginalmente mejor que la de Estados Unidos (27,4 por ciento) y muy por encima de la media de la OCDE, que es de un 16,1 por ciento. Pese a que ni nosotros ni Japón seamos tan ricos como en otros tiempos creíamos ser, es inadmisibles que un sector tan grande de nuestra población de la tercera edad tenga que afrontar tales estrecheces.

No obstante, si Japón tiene un problema con la pobreza entre la población más envejecida, le va mucho mejor en otro frente que tiene importantes implicaciones para el futuro de cualquier país: alrededor de un 14,9 por ciento de los niños japoneses son pobres, frente a un descorazonador 23,1 por ciento de los niños estadounidenses.

Las formas más generales de medida del comportamiento económico resultan igualmente indicativas. Japón encabeza el mundo en materia de esperanza de vida al nacer (un buen indicador de la salud de la economía) con 83,6 años frente a 78,8 para los estadounidenses. Y ni siquiera este dato pone de manifiesto la gama completa de la desigualdad en materia de esperanza de vida. Se ha estimado que el 10 por ciento más longevo de estadounidenses —que tienden a ser los estadounidenses más ricos— viven tanto como el japonés medio. Sin embargo, quienes pertenecen al 10 por ciento más pobre de la población mundial viven aproximadamente el mismo tiempo que el mexicano o argentino medio. El Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas estima que los efectos de la desigualdad en materia de esperanza de vida en Estados Unidos casi duplica los de Japón.

Otras formas de medida también ponen de relieve los puntos fuertes de Japón. Ocupa el segundo puesto mundial en obtención de estudios universitarios, muy por delante de Estados Unidos. E incluso en épocas de crecimiento lento, Japón ha dirigido su economía de una manera que ha mantenido el índice de desempleo bajo control. Durante la crisis financiera global, el índice de desempleo culminó al alcanzar el 5,5 por ciento; durante las dos décadas del «malestar» japonés, nunca superó el 5,8 por ciento. El bajo nivel de paro es uno de los motivos por los que a Japón le ha ido mucho mejor que a Estados Unidos.

Nosotros contemplamos esas cifras con envidia. El desempleo estadounidense y un mercado de trabajo débil en conjunto perjudican a quienes están en el medio y en la parte inferior de la pirámide social de cuatro formas.

En primer lugar, es evidente que quienes pierden sus empleos sufren, y en Estados

Unidos más aún, porque antes de que existiera Obamacare dependían abrumadoramente de sus empresas en materia de atención sanitaria. La combinación de pérdida de empleo y enfermedad lleva a muchos estadounidenses al borde de la bancarrota o directamente a ella. En segundo lugar, un mercado de trabajo débil quiere decir que es probable que hasta quienes tienen empleo vean reducirse sus horas de trabajo. Los índices de paro oficiales maquillan el enorme número de estadounidenses que han aceptado empleos a tiempo parcial, no porque fuese lo que ellos querían, sino porque era lo único que había. Sin embargo, incluso aquellos que supuestamente trabajan a jornada completa ven erosionarse sus ingresos cuando se les obliga a trabajar menos horas. En tercer lugar, al haber tanta gente buscando empleo sin obtenerlo, los empresarios no están sometidos a presión alguna para subir los salarios, que ni siquiera se mantienen al mismo nivel que la inflación. Los ingresos reales disminuyen, y eso es lo que le ha estado ocurriendo a la mayoría de familias estadounidenses de clase media. Por último, el gasto público de todo tipo —tan importante para quienes están en la parte intermedia e inferior de la escala social— se recorta.

Con su enfoque de tres ángulos —política estructural, monetaria y fiscal— el señor Abe, que asumió el cargo en el último mes de diciembre, ha hecho lo que Estados Unidos tendría que haber hecho hace mucho tiempo. Si bien las políticas estructurales no se han expuesto de forma más pormenorizada, es probable que incluyan medidas que apunten a intensificar la participación en la población activa, sobre todo de las mujeres, y con suerte, a facilitar el empleo de una gran parte de la población saludable de la tercera edad. Hay quien también ha propuesto fomentar la inmigración. Se trata de iniciativas con las que Estados Unidos ha obtenido buenos resultados en el pasado, y que es decisivo que Japón aborde, tanto por mor del crecimiento como de la desigualdad.

Pese a que hace mucho tiempo que Japón da prioridad al acceso igualitario de las mujeres a la enseñanza, lo que ha desembocado en que las niñas japonesas obtengan notas superiores a las de los niños en ciencias y no estén tan rezagadas en relación con estos en matemáticas como las niñas estadounidenses, la participación de las mujeres en la población activa sigue siendo sin embargo relativamente baja (un 49 por ciento según el Banco Mundial, frente al 58 por ciento en Estados Unidos). Y un sector asombrosamente reducido de mujeres japonesas —el 7 por ciento, según una de esas mujeres— desempeña puestos directivos.

Obtener una mayor participación en la población activa por parte de la preparadísima población femenina japonesa es, por supuesto, tanto cuestión de hábitos y costumbres sociales como de política gubernamental. Y si bien los Estados solo pueden desempeñar un papel limitado a la hora de cambiar los hábitos sociales, pueden

contribuir a inclinar la balanza facilitando la participación activa de las mujeres en el mercado laboral mediante políticas favorables a la familia (como las bajas por maternidad y las guarderías) así como leyes antidiscriminación aplicadas de manera firme. Las estadísticas nacionales suelen evaluar la desigualdad entre los hogares o las familias: se mantienen al margen de lo que sucede dentro de la familia. Ahora bien, las desigualdades entre las familias pueden ser marcadas y difieren notablemente entre distintos países.

Otras reformas probables se refieren al hecho de que Japón, al igual que otros países industriales avanzados, necesita realizar reformas estructurales de gran calado: pasar de una economía industrial a una economía del sector de servicios, así como adaptarse a los espectaculares cambios en las ventajas comparativas globales, a las realidades del cambio climático y a los retos que plantea una población en vías de envejecimiento. Si bien hace mucho que su potente sector industrial da muestras de un buen crecimiento de la productividad, otros sectores se han rezagado. Japón tiene el potencial para extender su demostrada capacidad innovadora al sector de servicios.

Con una población en vías de envejecimiento, el aumento de la eficiencia del sector de la atención sanitaria será decisivo; un ejemplo de un ámbito en el que se pueden realizar avances globales combinando la pericia industrial y tecnológica con nuevos dispositivos diagnósticos. Las inversiones en investigación y enseñanza superior contribuirán a asegurar que los jóvenes japoneses tengan los conocimientos y el estado de ánimo necesarios para triunfar en el panorama de la globalización. Los mercados no cumplen fácilmente con estas transformaciones estructurales por sí solos. De ahí que en tales situaciones, los recortes en el gasto público sean algo particularmente estúpido.

De hecho, ese es uno de los motivos por los que el segundo pilar de la «Abeconomía», los estímulos fiscales, son tan importantes. Para incrementar la demanda agregada hacen falta estímulos, como todos deberíamos saber. Ahora bien, también hacen falta para completar las transformaciones estructurales. Las inversiones en infraestructura, investigación y enseñanza prometen dar grandes dividendos. Y sin embargo, del mismo modo en que los «halcones del déficit» bloquearon medidas más contundentes en Estados Unidos, los detractores sostienen que Japón, cuya deuda es de más del doble del tamaño de su PIB, no está en condiciones de aplicar esta vertiente decisiva de la nueva política. Señalan el hecho de que la deuda japonesa coincide con el largo periodo de bajo crecimiento de la economía nipona. No obstante, aun en este caso los datos cuentan una historia más matizada. No fue la deuda la que causó el crecimiento lento, sino la lentitud del crecimiento el que causó el déficit. Si el Estado no hubiera estimulado la economía, el crecimiento habría sido todavía más lento.

Es más, el fundamento de la lógica de los abogados defensores de la austeridad —a saber, que unos elevados niveles de déficit presupuestario siempre ralentizan el

crecimiento— ha quedado desacreditado. Europa está aportando cada vez más pruebas de que la austeridad engendra austeridad, lo que a su vez acarrea recesión y depresión.

La vertiente final de la «Abeconomía» es su política monetaria, que refuerza los estímulos con estímulos monetarios. Tendríamos que haber aprendido que los estímulos monetarios —incluso cuando se trata de iniciativas ambiciosas y sin precedentes como la expansión cuantitativa— tienen efectos limitados en el mejor de los casos. La atención se centra en revertir la deflación, cosa que, en mi opinión, inquieta sobre todo porque es un síntoma de infrautilización. Pese a que debilitar el tipo de cambio del yen hará que los bienes japoneses sean más competitivos y por tanto estimulará el crecimiento de la economía, esta es la realidad de la interdependencia internacional de la política monetaria. No menos cierto es que la política de «expansión cuantitativa» de la Reserva Federal debilita al dólar. Cabe esperar con ganas el día en que la coordinación global mejore en este apartado.

A medida que las pruebas van encajando, la cuestión apremiante es no tanto si la «Abeconomía» es un buen plan, sino cómo podría Estados Unidos diseñar un plan similarmente integrado y qué consecuencias tendría en caso de fracasar. El principal obstáculo no reside en la ciencia económica sino, como de costumbre, en las acaloradas pugnas políticas estadounidenses. Por ejemplo, pese a los dudosos fundamentos teóricos de los defensores de la austeridad, hemos permitido que el gasto público se redujera en todo tipo de ámbitos, incluyendo aquellos que son necesarios para garantizar un futuro de prosperidad compartida. En consecuencia, incluso mientras la situación financiera de algunos estados empieza a mejorar lentamente, el empleo público sigue estando en unos 500.000 puestos de trabajo por debajo de los que había antes de la crisis; esa disminución en el empleo se ha producido casi completamente a nivel estatal y local. Recobrar los niveles de empleo anteriores a la recesión es un desafío tremendo, por no hablar de devolverlos al nivel en el que estarían de no haberse producido una recesión. (Si la economía se hubiera estado expandiendo con normalidad, el empleo público habría aumentado de manera significativa). Dado el elevado nivel de desigualdad, la carga está recayendo desproporcionadamente sobre los ciudadanos más pobres de nuestra nación.

Uno de los principales hilos conductores de mi investigación ha sido que cualquier país paga un alto precio por la desigualdad. Una sociedad puede tener un crecimiento más elevado y más igualdad: ambas cosas no son mutuamente excluyentes. La «Abeconomía» ya ha expuesto algunas políticas destinadas a lograr las dos cosas. Y esperemos que a medida que se vayan concretando los detalles, habrá más políticas que fomenten una mayor igualdad de género en el mercado laboral y aprovechen así uno de los recursos infrautilizados del país. Eso intensificará el crecimiento, la eficacia y la

igualdad. El plan del señor Abe también pone de manifiesto la comprensión de que la política monetaria tiene sus límites. Es preciso tener unas políticas monetarias, fiscales y estructurales coordinadas.

Quienes consideran el comportamiento de Japón durante las últimas décadas como un fracaso sin paliativos tienen una concepción demasiado estrecha del éxito económico. En lo relativo a muchos aspectos —una mayor igualdad en los ingresos, una mayor esperanza de vida, un menor nivel de desempleo, una mayor inversión en la educación y la salud de los niños y una productividad aún mayor en relación con el tamaño de la población activa—, Japón ha obtenido mejores resultados que Estados Unidos. Es posible que tenga mucho que enseñarnos. Y si la «Abeconomía» tiene la mitad del éxito que le auguran sus defensores, tendrá todavía más que enseñarnos.

LA HOJA DE RUTA DE CHINA[44]

China está a punto de adoptar su undécimo plan quinquenal, que allanará el camino para la continuidad de lo que probablemente sea la transformación económica más asombrosa de la historia, a la vez que mejora el bienestar de casi una cuarta parte de la población mundial. Nunca antes había sido testigo el mundo de un crecimiento tan sostenido; nunca antes había habido tal reducción de la pobreza.

Parte de la clave del éxito a largo plazo de China ha sido su combinación prácticamente singular y exclusiva de pragmatismo y visión de futuro. Mientras que gran parte del mundo en vías de desarrollo, después del Consenso de Washington, se ha orientado hacia la quijotesca búsqueda de un mayor PIB, China ha vuelto a dejar claro una vez más que busca aumentos sostenibles y más equitativos del nivel de vida real.

China es consciente de que ha entrado en una fase de crecimiento económico que impone una carga enorme e insostenible al medio ambiente. A menos que haya un cambio de rumbo, los niveles de vida acabarán viéndose comprometidos. De ahí que el nuevo plan quinquenal haga mayor hincapié en el medio ambiente.

Incluso muchas de las zonas más atrasadas de China han estado creciendo a un ritmo que sería una maravilla, de no ser por el hecho de que otras partes del país lo están haciendo con mayor rapidez todavía. A pesar de que esto ha reducido la pobreza, la desigualdad viene aumentando, y hay crecientes disparidades entre las ciudades y las zonas rurales, así como entre las regiones costeras y el interior. El Informe de Desarrollo del Banco Mundial de este año explica por qué la desigualdad, y no solo la miseria, debería de ser motivo de inquietud, y el undécimo plan quinquenal chino coge el toro por los cuernos. El Gobierno lleva varios años hablando de una sociedad más armoniosa, y el plan prescribe planes ambiciosos para lograrla.

China también reconoce que lo que separa a los países menos desarrollados de los desarrollados no solo es la brecha entre recursos, sino también una brecha de conocimiento, por lo que no solo ha preparado planes ambiciosos para disminuir esa brecha, sino también para crear bases para la innovación independiente.

El papel de China en el mundo y en la economía mundial ha cambiado, y el plan también lo refleja. Su crecimiento futuro tendrá que basarse más en la demanda que en

las exportaciones, lo que exigirá un aumento del consumo. A decir verdad, China tiene un problema muy poco común: un exceso de ahorro. En parte, la gente ahorra debido a las deficiencias de los programas de Seguridad Social del Estado; el fortalecimiento de la Seguridad Social (las pensiones), la atención sanitaria y la enseñanza disminuirá al mismo tiempo las desigualdades sociales, incrementará la sensación de bienestar de la ciudadanía y alentará el consumo.

Si tiene éxito —y hasta ahora, China ha superado casi siempre sus ambiciosas expectativas—, este ajuste podría someter a enormes tensiones un sistema económico global ya desestabilizado por los grandes desequilibrios fiscales y comerciales de Estados Unidos. Si China ahorra menos —y si, como han anunciado algunos altos cargos, se embarca en una política más diversificada para invertir sus reservas—, ¿quién financiará el déficit comercial estadounidense de más de dos mil millones de dólares diarios? Dejaremos este tema para otra ocasión, pero puede que ese día no esté muy lejano.

Con una imagen tan clara del futuro, el reto estará en ponerla en práctica. China es un país muy grande, y no podría haber tenido un éxito tan enorme como ha tenido sin una amplia descentralización. Ahora bien, la descentralización presenta sus propios problemas.

El efecto invernadero, por ejemplo, es un problema global. Mientras que Estados Unidos dice que no se puede permitir el lujo de hacer nada al respecto, los responsables políticos chinos han actuado de una manera más responsable. Antes de que hubiera transcurrido un mes desde la adopción del nuevo plan, se decretaron nuevos impuestos medioambientales sobre los automóviles, la gasolina y los productos de madera: China estaba utilizando mecanismos de mercado para abordar sus problemas medioambientales y los del mundo en general. No obstante, la presión sobre los responsables políticos locales para que haya crecimiento económico y se cree empleo será enorme. Se sentirán muy tentados de justificarse diciendo que si Estados Unidos no se puede permitir el lujo de producir de una forma no agresiva con el planeta, ¿cómo van a hacerlo ellos? Para plasmar su iniciativa en acciones concretas, el Gobierno chino tendrá que poner en práctica políticas contundentes, como los impuestos medioambientales que ya se han aprobado.

A medida que China se ha ido moviendo hacia una economía de mercado, ha desarrollado algunos de los problemas que acosan a los países desarrollados, por ejemplo, grupos de presión que camuflan sus intereses tras el fino velo de la ideología del mercado.

Algunos abogarán a favor de la teoría económica del goteo: no nos preocupemos por los pobres, con el tiempo todo el mundo se beneficiará del crecimiento. Y otros se opondrán a la política de la competición y a firmes leyes de gobernanza de las grandes

empresas: que la supervivencia darwiniana obre sus maravillas. Otros propondrán argumentos favorables al crecimiento para contrarrestar la necesidad de unas políticas sociales y medioambientales contundentes: unos impuestos mayores sobre la gasolina, se dirá por ejemplo, destruirán nuestra incipiente industria automovilística.

Estas políticas presuntamente favorables al crecimiento no solo no generarían crecimiento, sino que pondrían en peligro las perspectivas de futuro de China en su conjunto. Solo hay una forma de impedirlo: debatir abiertamente sobre políticas económicas para poner de relieve las falacias y ofrecer un margen para soluciones creativas a muchos de los retos a los que se enfrenta China en la actualidad. George W. Bush nos mostró los peligros que encierra el secretismo excesivo, así como los de limitar la toma de decisiones a un círculo restringido de sicofantes. La mayoría de las personas que no viven en China no acaban de apreciar hasta qué punto sus dirigentes, por el contrario, han participado en deliberaciones exhaustivas y amplias consultas (incluso con extranjeros) para esforzarse en resolver los enormes problemas que han de afrontar.

Las economías de mercado no se autorregulan. Sencillamente no se pueden dejar en piloto automático, sobre todo cuando se quiere garantizar que sus beneficios sean ampliamente compartidos. Ahora bien, gestionar una economía de mercado no es tarea fácil; es un ejercicio de malabarismo que tiene que responder continuamente a los cambios económicos. El undécimo plan quinquenal chino ofrece una hoja de ruta para esa respuesta. El mundo observa, asombrado y esperanzado, mientras las vidas de 1.300 millones de seres humanos continúan transformándose.

LA REFORMA DEL EQUILIBRIO ENTRE ESTADO Y MERCADO EN CHINA^[45]

En los anales históricos, no se conoce ningún país que haya crecido tan rápidamente —ni sacado a tanta gente de la pobreza— como China a lo largo de los treinta últimos años. Uno de los rasgos distintivos del éxito de China ha sido la disposición de sus dirigentes a revisar el modelo económico del país cuando y como sea necesario, pese a la oposición de poderosos intereses creados. Y ahora, mientras China pone en marcha otra serie de reformas fundamentales, esos intereses ya están haciendo cola para ofrecer resistencia. ¿Lograrán triunfar de nuevo los reformadores?

Al responder a esa pregunta, la cuestión decisiva a tener en cuenta es que, al igual que en el pasado, la actual ronda de reformas reestructurará no solo la economía, sino también los intereses creados que darán forma a reformas *futuras* (e incluso determinará si estas son posibles). Y en la actualidad, mientras que iniciativas muy publicitadas —por ejemplo, la creciente campaña anticorrupción del Gobierno— reciben mucha atención, la cuestión de fondo a la que se enfrenta China gira en torno al papel apropiado del Estado y del mercado.

Cuando China inició sus reformas hace más de tres décadas, el rumbo estaba claro: era preciso que el mercado desempeñara un papel mucho mayor a la hora de asignar recursos. Y así lo ha hecho, puesto que ahora el sector privado es mucho más importante de lo que era. Además, existe un gran consenso en torno a que el mercado ha de desempeñar lo que los responsables califican de «un papel decisivo» en muchos sectores en los que predominan las empresas de propiedad estatal. Ahora bien, ¿cuál debería ser su papel en otros sectores, y más en general en la economía en conjunto?

Muchos de los problemas actuales de China radican en que hay demasiado mercado e insuficiente Estado. O dicho de otra forma, mientras que el Estado claramente hace algunas cosas que no debería, también se abstiene de hacer otras que sí debería hacer.

Agravar la contaminación medioambiental, por ejemplo, pone en peligro el nivel de vida, mientras que la desigualdad de ingresos y de riqueza rivaliza ahora con la de Estados Unidos, y la corrupción impregna tanto las instituciones públicas como el sector privado. Todo esto socava la confianza en el seno de la sociedad y del Estado,

tendencia que resulta particularmente evidente en lo que se refiere, por ejemplo, a la seguridad alimentaria.

Tales problemas podrían agravarse a medida que China reestructura su economía para alejarse de un crecimiento basado en las exportaciones y encarrilarlo hacia los servicios y el consumo doméstico. Está claro que hay espacio para el crecimiento del consumo privado, pero abrazar el derrochador estilo de vida materialista estadounidense sería desastroso para China y para el resto del planeta. En China la calidad del aire ya está poniendo en peligro vidas humanas; el calentamiento global que producirían unas emisiones chinas de carbono aún más elevadas amenazaría al mundo entero.

Existe una estrategia mejor. Para empezar, el nivel de vida chino podría aumentar y aumentaría si se destinasen más recursos a corregir las grandes deficiencias que padece el país en materia de atención sanitaria y educación. En este apartado, el Estado debería desempeñar el papel principal y, por buenas razones, es lo que hace en la mayoría de economías de mercado.

El sistema de atención sanitaria estadounidense, de base privada, es caro, ineficaz y obtiene unos resultados mucho peores que los de los países europeos, que gastan mucho menos. China no debería orientarse hacia un sistema más basado en el mercado. En los últimos años, el Estado ha dado pasos importantes a la hora de proporcionar atención sanitaria elemental, sobre todo en las zonas rurales, y hay quien ha comparado el enfoque chino con el del Reino Unido, donde la base de la oferta privada es el sistema público. Cabe discutir sobre si ese modelo es mejor que, digamos, el francés, dominado por la oferta estatal. Ahora bien, si uno adopta el modelo británico, lo que marca la diferencia es la amplitud de la base; dado el papel relativamente pequeño que desempeña la oferta de atención sanitaria privada en el Reino Unido, lo que el país tiene, en lo fundamental, es un sistema público.

Asimismo, aunque China haya hecho progresos a la hora de alejarse de la industria y orientarse hacia una economía basada en los servicios (en 2013 la proporción del PIB correspondiente a los servicios superó a la que corresponde a la industria por primera vez), sigue quedando mucho trecho por recorrer. Ya son muchas las industrias que padecen de exceso de capacidad, y sin asistencia gubernamental, una reestructuración eficiente y sin turbulencias será difícil.

China se está reestructurando de otra manera: mediante su rápida urbanización. Garantizar que las ciudades sean habitables y sostenibles desde el punto de vista medioambiental exigirá una enérgica iniciativa gubernamental para ofrecer transporte público, enseñanza pública, hospitales públicos y parques, así como una planificación del suelo efectiva, entre otros servicios.

Una de las grandes lecciones que tendríamos que haber aprendido de la crisis

económica global posterior a 2008 es que los mercados no se autorregulan. Son propensos a las burbujas crediticias y de activos, que inevitablemente acaban colapsando —a menudo cuando los flujos de capital por encima de las fronteras cambian abruptamente de dirección— e imponiendo unos costes sociales masivos.

La obsesión estadounidense con la desregulación fue lo que desató la crisis. La cuestión no es solo moderar el ritmo y secuenciar la liberalización, como insinúan algunos; el resultado final también importa. La liberalización de las tasas de captación desembocó en la crisis de ahorros y préstamos estadounidense de la década de 1980. La liberalización de las tasas de colocación alentó la conducta predatoria que explotaba a los consumidores pobres. La desregulación bancaria no desembocó en un mayor crecimiento, sino simplemente en un mayor riesgo.

China, esperemos, no seguirá el rumbo que tomó Estados Unidos y que tuvo unas consecuencias tan desastrosas. El reto para sus dirigentes consiste en idear regímenes regulatorios eficaces que sean apropiados para la etapa de desarrollo en que se encuentran.

Para eso hará falta que el Estado recaude más dinero. La dependencia actual de los gobiernos locales en relación con la venta de suelo es una de las fuentes de muchas de las distorsiones de la economía y de gran parte de la corrupción actual. Lo que tendrían que hacer las autoridades es aumentar la recaudación mediante la aprobación de impuestos medioambientales (entre ellos, un impuesto sobre las emisiones de carbono), así como una fiscalidad progresiva más completa (que incluya las ganancias de capital) y un impuesto sobre la propiedad. Además, el Estado debería apropiarse —a través de los dividendos— de una proporción mayor del valor de las empresas de propiedad estatal (que en parte tendría que hacerse a expensas de los directivos de esas empresas).

De lo que se trata es de saber si China podrá mantener un crecimiento veloz (aunque un tanto inferior al vertiginoso ritmo reciente) al mismo tiempo que controla la expansión del crédito (lo que podría provocar una abrupta inversión de los precios de los activos), se enfrenta a una demanda global débil, reestructura su economía y combate la corrupción. En otros países, unos retos tan abrumadores habrían desembocado no en el progreso, sino en la parálisis.

La teoría económica del éxito está clara: una mayor inversión en urbanización, atención sanitaria y educación, financiada por un aumento de los impuestos, podría sostener simultáneamente el crecimiento, mejorar el medio ambiente y reducir la desigualdad. Si la política china es capaz de poner en práctica este orden del día, tanto a China como al mundo entero les irá mejor.

MEDELLÍN: UNA LUZ PARA LAS CIUDADES [\[46\]](#)

El mes pasado tuvo lugar un encuentro asombroso en Medellín, Colombia. Unas 22.000 personas se reunieron para asistir al Foro Urbano Mundial y debatir sobre el futuro de las ciudades. El foco de atención era la creación de «ciudades para la vida», es decir, el fomento del desarrollo equitativo en entornos urbanos en los que ya vive la mayoría de los ciudadanos del mundo, y en el que residirán dos tercios de ellos en el año 2050.

El lugar en sí mismo era muy simbólico: tristemente célebre en otros tiempos por sus bandas de narcotraficantes, ahora Medellín goza de la merecidísima reputación de ser una de las ciudades más innovadoras del mundo. El relato de la transformación de esta ciudad encierra importantes lecciones para las zonas urbanas del planeta.

Durante las décadas de 1980 y 1990, los dirigentes de cárteles como el infame Pablo Escobar dominaban las calles de Medellín y controlaban su política. La fuente del poder de Escobar no residía únicamente en el comercio internacional de cocaína, inmensamente rentable (y alimentado por la demanda estadounidense), sino también en la desigualdad extrema de la ciudad de Medellín y de Colombia en su conjunto. En las empinadas laderas andinas del valle que rodea a la ciudad, inmensos barrios de chabolas, prácticamente abandonados por el Gobierno, suministraban regularmente reclutas a los cárteles. A falta de servicios públicos y pese a aterrorizar al mismo tiempo la ciudad, Escobar se ganó las simpatías de los habitantes más pobres de Medellín con sus dádivas.

Hoy en día apenas es posible reconocer esas barriadas. En el barrio pobre de Santo Domingo, el nuevo sistema Metrocable de la ciudad, compuesto por tres líneas de teleférico, da servicio a las necesidades de residentes que viven en una ladera de montaña, a cientos de metros en vertical, poniendo fin así a su aislamiento del centro de la ciudad. Ahora ese desplazamiento apenas lleva unos minutos, y las barreras sociales y económicas entre los asentamientos irregulares y el resto de la ciudad van camino de derrumbarse.

Los problemas de los barrios más pobres de la ciudad no han sido eliminados, pero los beneficios que han aportado las mejoras en infraestructuras resultan manifiestamente

evidentes en las casas bien cuidadas, los murales y los campos de fútbol que hay en las inmediaciones de las estaciones del teleférico. El Metrocable no es sino el más icónico de los proyectos por los que Medellín obtuvo el año pasado el Veronica Rudge Green Prize de diseño urbano de la Universidad de Harvard, el más prestigioso de su especialidad.

Desde el comienzo de la alcaldía de Sergio Fajardo (ahora gobernador de Antioquia, el departamento donde se encuentra Medellín), que asumió el cargo en 2004, la ciudad ha realizado grandes esfuerzos por transformar sus barriadas, mejorar la enseñanza y fomentar el desarrollo. (El alcalde actual, Aníbal Gaviria, ha hecho público su compromiso de continuar por el mismo camino).

El alcalde de Medellín mandó construir edificios públicos de vanguardia en las zonas más deterioradas, proporcionó pintura para renovar las fachadas de sus casas a los ciudadanos que vivían en distritos pobres y limpió y mejoró las calles, todo ello en la creencia de que si se trata a la gente con dignidad, valorarán su entorno y se enorgullecerán de sus comunidades. Y esa fe ha sido confirmada con creces.

A lo largo de todo el mundo, las ciudades son a la vez el centro neurálgico y el foco de atención de los principales debates sociales, y por buenos motivos. Cuando los individuos viven en estrecha vecindad, no pueden escapar de los grandes problemas sociales: una creciente desigualdad, la degradación del medio ambiente y unas inversiones públicas inadecuadas.

El foro recordó a los participantes que las ciudades habitables requieren planificación, mensaje que está reñido con las actitudes predominantes en gran parte del planeta. Sin embargo, sin planificación e inversión estatal en infraestructura, transporte público y parques, así como en el suministro de agua potable y recogida de basuras, las ciudades no serán habitables. Y son los pobres quienes inevitablemente sufren más por la ausencia de estos bienes públicos.

La trayectoria de Medellín también encierra algunas lecciones para Estados Unidos. Es más, investigaciones recientes muestran cómo en Estados Unidos una planificación inadecuada ha fomentado la segregación económica y cómo se han formado trampas de pobreza en ciudades sin transporte público debido a la escasez de empleo accesible.

La conferencia fue más allá de todo esto, y subrayó que la creación de «ciudades habitables» no es suficiente. Tenemos que crear áreas urbanas en las que los individuos puedan prosperar e innovar. No es casualidad que la Ilustración —que a su vez desembocó en los aumentos en el nivel de vida más rápidos y más grandes de la historia de la humanidad— se produjera en las ciudades. Las nuevas formas de pensar son la consecuencia natural de una elevada densidad de población, siempre y cuando se den las condiciones apropiadas, entre las que hay que incluir espacios públicos en los que la gente pueda interactuar y la cultura pueda prosperar, así como unos valores

democráticos que alienten y fomenten la participación pública.

Uno de los temas fundamentales del foro fue el consenso emergente sobre la necesidad de un desarrollo medioambiental, social y económicamente sostenible. Todos estos aspectos de la sostenibilidad están entrelazados y son complementarios, y las ciudades proporcionan el contexto en el que esto se ve con más claridad.

La desigualdad es uno de los mayores obstáculos al logro de la sostenibilidad. Nuestras economías, nuestras democracias y nuestras sociedades pagan un alto precio por la creciente brecha entre ricos y pobres. Y quizá el aspecto más odioso de esa brecha cada vez mayor de ingresos y riqueza en tantos países es que está ahondando la desigualdad de oportunidades.

Algunas ciudades han demostrado que estas pautas ampliamente constatadas no son el producto de leyes económicas inmutables. Hasta en el país avanzado con mayor nivel de desigualdad —Estados Unidos—, algunas ciudades, como San Francisco y San José, resisten la comparación con las economías que mejores resultados obtienen en materia de igualdad de oportunidades.

Dado que los puntos muertos políticos afectan a tantos Estados nacionales de todo el mundo, las ciudades ilustradas se están convirtiendo en rayos de esperanza. Un Estados Unidos dividido parece incapaz de abordar el alarmante aumento de sus niveles de desigualdad. Ahora bien, en la ciudad de Nueva York, el alcalde Bill de Blasio fue elegido porque prometió hacer algo al respecto.

Si bien lo que se puede hacer a nivel local tiene sus límites —los impuestos estatales, por ejemplo, son muchísimo más importantes que los municipales—, las ciudades pueden contribuir a garantizar la disponibilidad de viviendas asequibles. Y tienen la responsabilidad especial de ofrecer una enseñanza pública de calidad y servicios públicos a todo el mundo, independientemente de su nivel de ingresos.

Medellín y el Foro Urbano Mundial han demostrado que esto no es una quimera. Otro mundo es posible; lo único que nos hace falta es la voluntad política de ir a por él.

DELIRIOS ESTADOUNIDENSES EN OCEANÍA[47]

Para bien y para mal, y al margen de su relevancia, los debates estadounidenses sobre política económica suelen tener eco en otras partes. Un ejemplo que viene al caso es el Gobierno recién elegido del primer ministro australiano Tony Abbott.

Al igual que en muchos países, los Gobiernos conservadores están abogando a favor de recortes en el gasto público con el argumento de que los déficits fiscales ponen en peligro el futuro de la nación. En el caso de Australia, sin embargo, ese tipo de afirmaciones parecen especialmente desprovistas de fundamento, lo que no ha sido óbice para que el Gobierno de Abbott traficase con ellas.

Aun cuando aceptásemos la aseveración de los economistas de Harvard Carmen Reinhart y Kenneth Rogoff según la cual unos niveles muy altos de deuda pública se traducen en un crecimiento menor —un punto de vista que nunca ha sido realmente probado y que ha sido desacreditado con posterioridad—, Australia no se encuentra ni remotamente próxima a ese umbral. Su tasa de deuda pública con relación al PIB apenas representa una minúscula proporción de la de Estados Unidos y es una de las más bajas de los países de la OCDE.

Lo que importa de cara al crecimiento a largo plazo son las inversiones en el futuro, entre ellas unas inversiones públicas decisivas en enseñanza, tecnología e infraestructuras. Dichas inversiones garantizan que todos los ciudadanos, con independencia de lo pobres que puedan ser sus padres, puedan convertir en realidad sus expectativas.

La reverencia de Abbott por el modelo estadounidense a la hora de defender muchas de las «reformas» propuestas por su Gobierno contiene una profunda ironía. Al fin y al cabo, el modelo estadounidense no ha estado dando resultado para la mayoría de estadounidenses. Hoy en día los ingresos medios son más bajos en Estados Unidos de lo que eran hace un cuarto de siglo, no porque la productividad se haya estancado, sino porque se han estancado los salarios.

El modelo australiano ha dado resultados muchísimo mejores. De hecho, Australia es una de las pocas economías basadas en la producción de bienes primarios que no ha sufrido a cuenta de la maldición de los recursos naturales. La prosperidad ha sido

compartida de manera relativamente amplia. Los ingresos medios por hogar han aumentado en una media anual de más del tres por ciento durante las últimas décadas, lo que representa casi el doble que la media de la OCDE.

Sin lugar a dudas, y dada su abundancia de recursos naturales, en Australia debería haber un grado de igualdad mucho mayor del que hay. Al fin y al cabo, los recursos naturales de un país deberían pertenecer a toda su población, y las «rentas» generadas por ello proporcionan una fuente de ingresos que podría utilizarse para reducir la desigualdad. Gravar las rentas obtenidas de los recursos naturales con tipos elevados no acarrea las consecuencias adversas que suscita gravar el ahorro o las rentas del trabajo (las reservas de mineral de hierro o de gas natural no pueden trasladarse de un país a otro para evitar pagar impuestos). Ahora bien, el coeficiente de Gini (una de las formas de medida consagradas de la desigualdad) de Australia supera en una tercera parte al de Noruega, un país rico en recursos que ha cumplido particularmente bien con la tarea de gestionar su riqueza en beneficio de todos sus ciudadanos.

Cabe preguntarse si Abbott y su Gobierno realmente entienden lo que ha sucedido en Estados Unidos. ¿Será consciente de que desde la era de desregulación y liberalización que comenzó a finales de la década de 1970 el crecimiento del PIB se ha ralentizado notablemente, y que el poco crecimiento que ha habido ha beneficiado fundamentalmente a quienes más tienen? ¿Será consciente de que antes de estas «reformas» Estados Unidos llevaba medio siglo sin padecer una crisis financiera (cosa que constituye en la actualidad un suceso regular en todo el mundo), y de que la desregulación engendró un sector financiero inflado que atrajo a muchos jóvenes dotados de talento que de lo contrario quizá hubieran dedicado sus trayectorias profesionales a actividades más productivas? Sus innovaciones financieras les hicieron extremadamente ricos, pero condujeron a Estados Unidos y a la economía global al borde de la ruina.

Los servicios públicos australianos son la envidia del mundo entero. Su sistema de atención sanitaria obtiene mejores resultados que el de Estados Unidos, con un coste mucho menor. Tiene un programa de préstamos para enseñanza dependiente de los ingresos que, en caso de necesidad, permite a los solicitantes del préstamo distribuir los pagos a lo largo de más años, y en función del cual, si sus ingresos resultan ser especialmente bajos (quizá porque escogieron empleos importantes pero mal remunerados, pongamos en la enseñanza o en el ámbito religioso), el Gobierno les perdona parte de la deuda.

El contraste con Estados Unidos es asombroso. En Estados Unidos, las deudas resultantes de préstamos estudiantiles, que superan ahora mismo la cifra de los 12.000 millones de dólares (más que el conjunto de las deudas de las tarjetas de crédito), se está convirtiendo en una carga para los licenciados y la economía. El fallido modelo de

financiación estadounidense de la enseñanza superior es uno de los motivos por los que Estados Unidos es uno de los países avanzados en los que en la actualidad hay menos igualdad de oportunidades, y en el que las perspectivas de futuro de un joven dependen más de los ingresos y el nivel educativo de sus padres que las de un joven de otros países avanzados.

Las nociones que tiene Abbott sobre la enseñanza superior también indican con claridad que no entiende por qué las mejores universidades estadounidenses tienen éxito. No es la competencia de precios ni la búsqueda de beneficios lo que ha hecho grandes a Harvard, Yale o Stanford. Ninguna de las grandes universidades de Estados Unidos son instituciones lucrativas. Todas son instituciones sin ánimo de lucro, ya sea porque son públicas o porque están subvencionadas gracias a magnánimas donaciones entregadas en gran medida por antiguos alumnos y fundaciones.

Existe una competencia, pero de otra clase. Se afanan por ser inclusivas y diversificadas. Compiten por las becas estatales de investigación. Las universidades estadounidenses infrarreguladas y con ánimo de lucro sobresalen en dos campos: su capacidad de explotar a jóvenes de origen humilde, cobrándoles elevadas matrículas sin proporcionarles a cambio nada realmente valioso, y su capacidad de presionar para obtener dinero estatal *no regulado* y perseverar en sus prácticas abusivas.

Australia debería enorgullecerse de sus éxitos, de los que el resto del mundo puede aprender mucho. Sería una vergüenza que la incomprensión de lo sucedido en Estados Unidos, combinada con una buena dosis de ideología, indujese a sus gobernantes a arreglar algo que no está roto.

INDEPENDENCIA ESCOCESA[48]

Mientras Escocia contempla la posibilidad de acceder a la independencia hay quien —como Paul Krugman— pone en duda su «viabilidad económica».

Si Escocia fuera por libre, ¿correría el riesgo de sufrir un descenso de su nivel de vida o del PIB? En cualquier acción existen, sin lugar a dudas, riesgos implícitos: si Escocia permaneciera dentro del Reino Unido, y este persiste en unas políticas que han desembocado en una creciente desigualdad, incluso si el PIB fuera ligeramente superior, el nivel de vida de la mayoría de los escoceses bajaría.

Los recortes en las subvenciones públicas del Reino Unido a la enseñanza y la atención sanitaria podrían obligar a Escocia a enfrentarse a una serie de desagradables opciones, aun cuando el país tuviera un margen considerable para decidir en qué gasta su dinero.

No obstante, lo cierto es que ninguno de los temores que se han sembrado tiene demasiado fundamento. Krugman, por ejemplo, insinúa que las economías de escala son significativas: es probable que a una economía pequeña, parece querer insinuar, no le vaya bien. Ahora bien, una Escocia independiente seguiría formando parte de Europa, y el gran éxito de la Unión Europea ha sido la creación de una gran zona económica.

Además, entidades políticas pequeñas como Suecia, Singapur y Hong Kong han prosperado, mientras que entidades mucho más grandes no lo han hecho. En orden de magnitud, es mucho más importante la puesta en práctica de políticas correctas.

Otro caso de problema falso es el de la moneda. Son muchos los acuerdos monetarios que podrían dar resultado. Escocia podría seguir dentro de la libra esterlina con o sin el consentimiento de Inglaterra.

Dado que las economías de Inglaterra y Escocia son tan similares, es probable que una moneda común funcionara mucho mejor que el euro, incluso en ausencia de una política fiscal compartida. No obstante, muchos países pequeños han logrado tener moneda propia: flotante, con un margen de fluctuación vinculado a otra, o «gestionada».

La cuestión fundamental a la que se enfrenta Escocia es otra. Está claro que, en Escocia, hay una visión y unos valores compartidos de forma bastante generalizada: una imagen de la nación, de la sociedad, de la política, del papel del Estado, o valores

como la justicia, la equidad y la oportunidad. No todo el mundo está de acuerdo sobre políticas concretas ni en cómo establecer el delicado e imprescindible equilibrio.

No obstante, la cosmovisión y los valores escoceses difieren de los que predominan al sur de su frontera. En Escocia existe enseñanza universitaria gratuita para todo el mundo; Inglaterra, en cambio, ha aumentado el precio de las matrículas, lo que ha obligado a endeudarse a los padres de alumnos con pocos recursos.

Escocia ha subrayado repetidamente su compromiso con el Servicio Nacional de Salud (NHS). Inglaterra ha tomado repetidas iniciativas con miras a su privatización. Algunas diferencias datan de muy antiguo: incluso hace doscientos años, la alfabetización masculina era un cincuenta por ciento más elevada en Escocia que en Inglaterra y las universidades escocesas cobraban una décima parte por sus matrículas que Cambridge y Oxford.

Las diferencias entre estas y otras políticas pueden, a lo largo del tiempo, llevar no solo a unas tasas de crecimiento notablemente distintas, y por tanto a niveles notablemente distintos de PIB per cápita —anulando así cualquier impacto a corto plazo—, sino también, cosa más importante, a diferencias en la distribución de los ingresos y en los niveles de salud. Si el Reino Unido mantiene su rumbo actual, imitando el modelo estadounidense, es probable que los resultados sean como los de Estados Unidos, donde durante un cuarto de siglo la familia media ha visto cómo sus ingresos se estancaban a la vez que los ricos se hacían cada vez más ricos.

Puede que la independencia tenga sus costes —pese a que eso aún esté por demostrar de forma convincente—, pero también tendrá sus ventajas.

Escocia puede realizar inversiones en energía maremotriz, o en su joven población; puede esforzarse por aumentar la participación femenina en la población activa y ofrecer educación preescolar, cosas ambas que son fundamentales para la creación de una sociedad más justa. Puede realizar estas inversiones, sabedora de que el país recuperará la mayoría de los beneficios generados por medio de los impuestos.

En las condiciones actuales, mientras Escocia soporta el coste de estas inversiones sociales, los ingresos fiscales extra resultantes del crecimiento adicional que generen estas inversiones irán a parar abrumadoramente al otro lado de la frontera.

La difícil pregunta a la que tiene que enfrentarse Escocia no tiene que ver con los misterios de los acuerdos monetarios o las economías de gama, o sobre los pormenores de las ganancias y las pérdidas a corto plazo, sino con saber si el futuro del país —su visión del mundo y sus valores compartidos, que se han alejado cada vez más de los que rigen al sur de la frontera— quedarán mejor asegurados mediante la independencia.

DEPRESIÓN EN ESPAÑA[49]

España se encuentra sumida en una depresión. Esa es la única palabra que se puede emplear para describir su economía, en la que casi uno de cada cuatro trabajadores está parado, y la tasa de paro juvenil asciende a casi un 50 por ciento (en el momento en que este libro se entregó a la prensa). El pronóstico para el futuro inmediato es más de lo mismo, quizá un poco peor. Todo ello a pesar de las promesas del Gobierno y de los altos cargos internacionales que recetaron paquetes de austeridad para España, según los cuales, a estas alturas se habría restablecido el crecimiento. Han subestimado reiteradamente la magnitud de la desaceleración que esas políticas iban a provocar, y en consecuencia han sobreestimado en gran medida los beneficios fiscales que iban a derivarse de ellas: las desaceleraciones más profundas desembocan inevitablemente en ingresos menores y en un mayor gasto en programas de desempleo y bienestar social. Pese a que luego intentan echarle la culpa de nuevo a España por incumplir los objetivos fiscales, la auténtica responsabilidad debería recaer sobre sus erróneos diagnósticos del problema y sus recetas consiguientemente equivocadas.

Este libro explica cómo unas políticas económicas deficientes pueden conducir tanto a una mayor desigualdad como a un menor crecimiento: y las políticas que se están adoptando en España (y más en general en Europa) lo muestran a la perfección. En los años anteriores a la crisis, España era un tanto atípica en el sentido de que la desigualdad en las rentas netas del trabajo y los ingresos familiares netos descendió(6). Pese a que la desigualdad previa a los impuestos se redujo, el Estado «corregía» la distribución de los ingresos mediante importantes políticas sociales y medidas orientadas a mejorar la atención sanitaria, y siguió haciéndolo durante los primeros años de la crisis(7). Sin embargo, a estas alturas la recesión prolongada ha provocado un espectacular aumento de la desigualdad(8).

Ahora bien, como explicamos en la primera parte, las desaceleraciones, sobre todo en el transcurso de una depresión como la que España atraviesa en estos momentos, son malas para la desigualdad. Los parados de larga duración tienen más probabilidades de acabar en la miseria. La elevada tasa de paro presiona a la baja sobre los salarios, y los salarios más bajos son especialmente sensibles. Y a medida que la austeridad ha

ido avanzando, los programas sociales fundamentales para el bienestar de quienes se encuentran en la parte intermedia e inferior de la pirámide social se recortan. Al igual que en Estados Unidos, estos efectos se ven agravados por el descenso en los precios de los bienes inmobiliarios, el activo más importante de quienes se encuentran en la parte intermedia e inferior de la pirámide social.

Las implicaciones de la creciente desigualdad en España y su profunda depresión deberían ser profundamente preocupantes de cara a su futuro. No se trata de que sus recursos se estén echando a perder, sino de que el capital humano del país se está deteriorando. En España, las personas cualificadas no encuentran empleo y están emigrando; hay un mercado global para los españoles dotados de talento. Que vuelvan o no cuando la recuperación se produzca —y en el supuesto de que lo haga— depende en parte de cuánto dure la depresión.

Los problemas de España en la actualidad son en gran medida el resultado de la misma mezcla de ideología e intereses creados que (como describe este libro) condujeron a la liberalización de los mercados financieros y otras políticas «fundamentalistas de mercado» en Estados Unidos, políticas que contribuyeron a crear el alto nivel de desigualdad e inestabilidad en Estados Unidos y que han dado lugar a unas tasas de crecimiento muy inferiores a las de las décadas precedentes. (A estas políticas «fundamentalistas de mercado» también se las conoce con el nombre de «neoliberalismo». Como he explicado, no están basadas en una profunda comprensión de la teoría económica contemporánea, sino en una lectura ingenua de la ciencia económica, basada en los supuestos de la competencia perfecta, de unos mercados perfectos y de una información perfecta).

En algunos casos la ideología hizo poco más que enmascarar el intento de determinados intereses creados de obtener más para sí mismos. Se estableció un nexo entre banqueros, agentes inmobiliarios y determinados políticos: las normativas urbanísticas y medioambientales se hicieron a un lado y/o no se hicieron cumplir adecuadamente; los bancos no solo se regularon de manera ineficaz, sino que las pocas regulaciones que había no se aplicaron rigurosamente. Aquello era una juerga. El dinero fluía en todas direcciones. Parte de él fluyó de vuelta a los políticos que habían permitido que aquello sucediera, ya fuese a través de los donativos de campaña o de lucrativos puestos de trabajo después de haber abandonado el cargo. Incluso aumentaron los ingresos fiscales, y los políticos podían presumir tanto del crecimiento que la burbuja inmobiliaria había traído consigo como de la mejora de la situación fiscal del país. No obstante, era todo una quimera: la economía se asentaba sobre unos fundamentos precarios e insostenibles.

En Europa las ideas neoliberales y fundamentalistas de mercado se codifican en la estructura económica elemental que subyace a la Unión Europea, y en especial a la

eurozona. Se suponía que estos principios iban a desembocar en una mayor eficacia y estabilidad, y se suponía que todo el mundo iba a beneficiarse tanto del aumento del crecimiento que se prestó escasa atención a lo que las nuevas reglas iban a implicar de cara a la desigualdad.

De hecho, han desembocado en un crecimiento más lento y en más inestabilidad. Y en la mayoría de países de la Unión Europea, ya antes de la crisis pero aún más después, no les ha ido demasiado bien a quienes se encontraban en la parte inferior e intermedia de la escala social. Este libro expone muchas de las falacias de la ideología fundamentalista de mercado y explica por qué unas políticas basadas en ella han fracasado reiteradamente. No obstante, vale la pena fijarse detenidamente en cómo estas cuestiones han evolucionado en Europa.

Tomemos, por ejemplo, el principio de la libre circulación de trabajadores. Se suponía que tenía que desembocar en una asignación eficiente del empleo, y existen circunstancias en las que es posible que ese haya sido el caso. Sin embargo, dado lo elevada que es la carga de la deuda en varios países, los jóvenes pueden evitar pagar las deudas de sus padres cambiando simplemente de país; los impuestos destinados a pagar esas deudas suscitan una emigración poco eficiente. Sin embargo, también crea una dinámica adversa: a medida que los jóvenes emigran, la carga fiscal sobre los demás aumenta, lo que genera aún más incentivos para emigrar.

O tomemos el principio de la libre circulación de mercancías, combinado con la incapacidad de obtener una armonización fiscal. Las empresas (y los individuos) se ven incentivados así a trasladarse a jurisdicciones en las que la presión fiscal sea menor, desde las que pueden hacer llegar sus bienes a cualquier punto de la Unión Europea. La ubicación no está basada en dónde es más eficiente la producción, sino en dónde son más bajos los impuestos. A su vez, esto desencadena una espiral descendente, no solo para disminuir los impuestos sobre el capital y las empresas, sino también para reducir los salarios y degradar las condiciones de trabajo. La carga fiscal se traslada a los trabajadores. Y puesto que hay tanta desigualdad asociada a la desigualdad de los beneficios del capital y de las grandes empresas, la desigualdad de ingresos de conjunto (una vez deducidos impuestos y pagos de transferencias) aumenta inevitablemente.

El llamado principio del mercado único, según el cual un banco regulado por un Gobierno europeo puede operar en cualquier otro punto de la Unión Europea, combinado con el de la libre circulación de capitales, ha sido quizá la peor de las políticas neoliberales. Durante la época inmediatamente anterior a la crisis pudimos constatar uno de sus aspectos: los productos financieros y depósitos de países infrarregulados provocaron el caos en otros países; los países anfitriones fueron incapaces de cumplir su responsabilidad de proteger a sus ciudadanos y sus economías.

Por la misma regla de tres, la doctrina de que los mercados son eficientes —y de que los Gobiernos no deberían inmiscuirse en su maravilloso y misterioso obrar— condujo a la decisión de no interferir con las burbujas inmobiliarias a medida que se iban desarrollando en Irlanda, España y Estados Unidos. Ahora bien, los mercados se vieron sujetos repetidamente a accesos irracionales de optimismo y pesimismo: se mostraron excesivamente optimistas durante los primeros años que siguieron a la creación del euro, y en España e Irlanda el dinero fluyó hacia los negocios inmobiliarios; en la actualidad se muestran excesivamente pesimistas, y el dinero está abandonando esos sectores. Estas fugas de capitales debilitan la economía más aún. Y el principio del mercado único no hace sino exacerbar el problema: para una persona que resida en Grecia, España o Portugal es relativamente fácil trasladar sus euros a una cuenta bancaria alemana.

Ahora bien, el sistema bancario, como los demás aspectos de la economía del euro, está distorsionado. No hay igualdad de condiciones. La confianza en un banco depende de la capacidad del Estado de rescatar los depósitos del banco en caso de que las cosas vayan mal, y más ahora que hemos permitido a los bancos hacerse cada vez más grandes y comerciar con productos financieros complejos, poco transparentes y difíciles de valorar. Los bancos alemanes aventajan a los bancos españoles por la sencilla razón de que hay mayor confianza en la capacidad de Alemania para rescatar a sus bancos. Hay una subvención oculta. No obstante, esto vuelve a crear una espiral descendente: a medida que el dinero sale de un país, la economía se debilita, lo que socava la confianza en la capacidad del Estado para rescatar a los bancos del país, lo que a su vez acentúa la salida de dinero.

Hay otros aspectos del marco económico europeo que contribuyen a sus problemas actuales: el Banco Central Europeo se concentra obsesivamente en la inflación (a diferencia de Estados Unidos, donde el mandato de la Reserva Federal incluye el crecimiento, el empleo y la estabilidad financiera). En el capítulo 9 de *El precio de la desigualdad* se explica por qué concentrarse exclusivamente en la inflación contribuye a una mayor desigualdad. Ahora bien, ahora esa disparidad de mandatos resulta especialmente desventajosa para Europa. Dado que Estados Unidos ha reducido sus tipos de interés prácticamente a cero y Europa no, el euro se encuentra más fuerte de lo que en caso contrario habría estado, lo que debilita las exportaciones, aumenta las importaciones y destruye aún más empleo.

El problema fundamental del euro es que eliminó dos de los mecanismos decisivos para el ajuste ante un shock que afectó a algunos países de forma diferente que a otros —los mecanismos de los tipos de interés y de los tipos de cambio— sin poner nada en su lugar. La eurozona no era lo que algunos economistas denominan una «zona monetaria óptima», un grupo de países que podría compartir la misma moneda de

manera viable. Cuando los países se enfrentan a un shock, una de las formas de ajustarse que tienen es cambiar los tipos de cambio. Esto es cierto hasta en el caso de países semejantes, como Estados Unidos y Canadá; el tipo de cambio entre los dos ha variado notablemente. Sin embargo, el euro impone una restricción al ajuste.

Hay quien insinúa que una alternativa al ajuste de los tipos de cambio consiste en bajar todos los salarios y los precios dentro del país. Esto se denomina devaluación interna. Si la devaluación interna fuera sencilla, el patrón oro no habría representado un obstáculo para el ajuste durante la Gran Depresión. Para países como Alemania es más fácil realizar ajustes mediante la apreciación real de su moneda (como hace ahora China) de lo que lo es para sus socios comerciales ajustarse a una depreciación real de la suya. La apreciación real puede lograrse a través de la inflación. Es más fácil obtener una inflación moderada que el nivel de deflación correspondiente. No obstante, Alemania se ha mostrado reticente.

La consecuencia de que el tipo de cambio alemán real sea demasiado bajo es la misma que para China: Alemania tiene un superávit (como China) y sus socios comerciales (como España) tienen un déficit comercial. Cuando hay desequilibrios, tanto el país con superávit como el país deficitario tienen la culpa, y la carga del ajuste debería de asignarse a donde más fácil resulte llevarlo a cabo. Esta es la doctrina que el resto del mundo ha enunciado en las discusiones con China, que ha respondido con un incremento asombrosamente grande en sus tipos de cambio desde 2005. El ajuste necesario no se ha producido en Europa.

No todos los países pueden tener superávit, por lo que el punto de vista de alguna gente en Alemania de que otros deberían de imitar su política es, en cierto sentido, simplemente incoherente. Para cada superávit ha de haber un déficit. Y en especial en la actualidad, los países con superávit están imponiendo costes a los demás: el problema global de hoy es la falta de demanda global agregada, un problema al que los superávit contribuyen.

Resulta instructivo comparar a Europa con Estados Unidos. Los cincuenta estados norteamericanos tienen una moneda común. Algunos contrastes entre Estados Unidos, donde existe una moneda común, que da resultado, y Europa, quizá resulten ilustrativos. En Estados Unidos, dos tercios de todo el gasto público se produce a nivel federal. El Estado federal soporta el grueso del coste de las prestaciones sociales, el seguro de desempleo, así como inversiones de capital, como las carreteras y el I+D. El centro neurálgico de las políticas anticíclicas es el Estado federal. El Estado federal respalda a los bancos —incluso a la mayoría de bancos estatales— a través de la Corporación Federal de Seguro de Depósitos (FDIC, por sus siglas en inglés). La libre circulación existe, pero en Estados Unidos a nadie le importa si algún estado, como Dakota del Norte, queda vacío de población como consecuencia de la emigración. Es más, reduce

el coste de comprar a los congresistas de ese estado.

El euro fue un proyecto político, pero en el que la política no fue lo bastante fuerte como para «completar» el proyecto, para hacer lo que había que hacer para que funcionara una zona monetaria que reúne a países tan diversos. Lo que se esperaba era que, con el tiempo, el proyecto se completaría al reunir el euro a los distintos países. En la práctica, el efecto ha sido exactamente el opuesto. Se han reabierto viejas heridas y se han desarrollado nuevas enemistades.

Cuando las cosas iban bien, nadie pensaba en estos problemas. Yo tenía la esperanza de que la crisis de la deuda griega que estalló en enero de 2010 fomentara el ímpetu para reformas más profundas. Sin embargo, se hizo muy poco. Mientras este libro está en imprenta, los tipos de interés a los que se enfrenta España están en niveles que no son sostenibles, y no se divisa ninguna perspectiva de recuperación a corto plazo.

El gran error que ha cometido Europa, incitada por Alemania, fue atribuir las dificultades de los países periféricos, como España, al derroche en el gasto. Si bien es cierto que Grecia había acumulado grandes déficits en los años anteriores a la crisis, tanto España como Irlanda tenían superávits y bajos niveles de deuda en relación con sus PIB. De ahí que el hincapié en la austeridad no hubiera podido impedir la recurrencia de la crisis, no digamos ya solucionar la crisis a la que se enfrentaba Europa.

Antes he descrito cómo el alto nivel de desempleo está incrementando la desigualdad. Pero dado que quienes están en la cima de la pirámide social gastan una fracción menor de sus ingresos que quienes están en la base —que no tienen más remedio que gastárselo todo—, la desigualdad desemboca en una economía más débil. Existe un círculo vicioso descendente. Y la austeridad exagera todo esto. En la actualidad, el problema de Europa es una demanda de conjunto inadecuada. A medida que la depresión se prolonga, los bancos son más reacios a hacer préstamos, los precios de la vivienda descienden y las familias se empobrecen cada vez más y padecen una mayor inseguridad en lo que respecta al futuro, lo que deprime el consumo más todavía.

Ninguna gran economía —y Europa es una gran economía— ha salido nunca de una crisis a la vez que imponía la austeridad. La austeridad siempre, inevitablemente y de manera previsible, empeora las cosas. Los únicos ejemplos en los que el rigor fiscal ha ido asociado a la recuperación han sido los de países pequeños, habitualmente dotados de tipos de cambio flexibles, cuyos socios comerciales estaban creciendo de forma sólida, de forma que las exportaciones colmaron la brecha creada por los recortes en gasto público. Sin embargo, esa no es la situación a la que hoy se enfrenta España: sus principales socios comerciales se encuentran en recesión y no tiene control alguno sobre sus tipos de cambio.

Los líderes europeos han reconocido que los problemas de Europa no se podrán solucionar sin crecimiento. Ahora bien, han sido incapaces de explicar cómo se puede obtener el crecimiento a la vez que se impone la austeridad. Asimismo, dicen que lo que hace falta es que se restablezca la confianza. La austeridad no traerá consigo ni el crecimiento ni la confianza. Las políticas fracasadas de los dos últimos años por parte de Europa, mientras ponía parches repetidamente y diagnosticaba erróneamente sus problemas, han minado la confianza. Como la austeridad ha destruido el crecimiento, también ha destruido la confianza, y seguirá haciéndolo por muchos discursos que se den acerca de la importancia de la confianza y del crecimiento.

Las medidas de austeridad han sido especialmente ineficaces, porque los mercados entendieron que acarrearían consigo recesiones, agitación política y mejoras decepcionantes en la situación fiscal a medida que disminuyeran los ingresos fiscales. Las agencias de calificación bajaron de categoría a los países que adoptaron medidas de austeridad, y con razón. A España la bajaron de categoría cuando se aprobaron las primeras medidas de austeridad: la agencia de calificación creyó que España iba a hacer lo que había prometido y sabía que eso significaba bajo crecimiento y un incremento de los problemas económicos.

Mientras la austeridad se diseñaba para resolver la crisis de la «deuda soberana», es decir, para salvar al sistema bancario, Europa recurrió a una serie de medidas temporales igualmente ineficaces. Durante el pasado año, Europa ha estado comprometida en una operación de autosuficiencia costosa e infructuosa: suministrar más dinero a los bancos para comprar bonos soberanos ayudó a respaldar esos bonos soberanos; y suministrar más dinero a esos bonos soberanos que habían permitido respaldar a los bancos. Sin embargo, aquello no fue otra cosa que economía vudú, un obsequio oculto para los bancos por valor de decenas de miles de millones de dólares, pero que los mercados calaron enseguida. Cada una de las medidas no fue sino un paliativo a corto plazo, cuyos efectos desaparecieron con más rapidez todavía de lo que nos habían advertido los comentaristas. Una vez expuesta la ineficacia de la operación de autosuficiencia, se puso en riesgo el sistema financiero de los países en crisis. Finalmente, casi dos años y medio después del comienzo de la crisis, el sistema financiero comenzó a reconocer lo disparatado de aquella estrategia. No obstante, aun así fue incapaz de idear una alternativa eficaz.

Existe un segundo paso (además de poner orden en materia fiscal) en la estrategia europea: reformas estructurales para que las economías afligidas se vuelvan más competitivas. Las reformas estructurales son importantes, pero llevan tiempo, y son medidas que afectan a la oferta; sin embargo, lo que limita la producción en la actualidad es la demanda. Unas medidas de economía de la oferta erróneas —las que desembocan en menores ingresos en este momento— pueden exacerbar la falta de

demanda agregada. De ahí que las medidas destinadas a mejoras en el mercado de trabajo no vayan a conducir a una mayor contratación si no hay demanda para los bienes producidos por las empresas. Asimismo, debilitar a los sindicatos y la seguridad en el trabajo puede muy bien dar lugar a salarios más bajos, una demanda más débil y más desempleo. Las doctrinas neoliberales sostenían que alejar a los trabajadores de los sectores subvencionados hacia actividades más productivas aumentaría el crecimiento y la eficacia. Ahora bien, en situaciones como la de España, en la que el desempleo ya es elevado, lo que sucede es que los trabajadores se trasladan de los sectores subvencionados de baja productividad al desempleo, y la economía queda más debilitada aún por la disminución resultante en el consumo.

Hace ya años que Europa se afana, y el único resultado es que, mientras este libro estaba en prensa, no solo los países en crisis, sino Europa en su conjunto, se ha deslizado hacia la recesión. Existe un paquete de políticas alternativas que podrían dar resultado, que quizá al menos pusieran fin a la depresión, al corrosivo aumento de la pobreza y de la desigualdad, y quizá hasta restablecieran el crecimiento.

Un principio reconocido desde hace mucho tiempo es que una expansión equilibrada de los impuestos y del gasto estimula la economía, y si el programa está bien diseñado (los impuestos en la cima, el gasto en educación), el incremento del PIB y del empleo puede ser significativo.

Ahora bien, lo que puede hacer España es limitado. Para que el euro sobreviva Europa tiene que actuar. Europa en conjunto no se encuentra en una mala situación fiscal: su tasa de deuda pública con respecto al PIB puede compararse favorablemente con la de Estados Unidos. Si cada estado norteamericano fuera completamente responsable de su propio presupuesto, lo que incluiría el pago de todas las prestaciones de desempleo, Estados Unidos también estaría sumido en una crisis fiscal. La lección que se desprende es evidente: el todo es mayor que la suma de sus partes. Existen varias formas en las que Europa podría actuar de manera conjunta, más allá de las medidas ya adoptadas.

Ya hay instituciones en Europa, como el Banco Europeo de Inversiones, que podrían ayudar a financiar inversiones que hacen falta en unas economías desprovistas de dinero. Debería expandir sus préstamos. Asimismo, habría que aumentar los fondos destinados a apoyar a las pequeñas y medianas empresas, pues las grandes pueden acudir a los bancos de capitales. La contracción crediticia por parte de los bancos golpeó de forma especialmente dura a estos bancos, y en todas las economías estos bancos son la fuente de creación de empleo. Estas medidas ya están encima de la mesa, pero es poco probable que sean suficientes.

Lo que hace falta es algo mucho más afín a una tesorería común: un gran fondo de solidaridad europeo para la estabilización o Eurobonos. Si Europa (y el Banco Central

Europeo en particular) tomaran un préstamo y prestasen a su vez ese dinero, los costes de cubrir la deuda europea disminuirían, y eso crearía espacio para la clase de gastos que fomentan el crecimiento y el empleo.

Ahora bien, las políticas habituales que se están debatiendo son poco menos que un pacto suicida: un acuerdo para limitar el gasto a los ingresos fiscales, incluso en medio de una recesión, sin el compromiso por parte de los países que se encuentran en una posición de fuerza de ayudar a los más débiles. Una de las victorias de la administración de Clinton consistió en derrotar un intento similar por parte de los republicanos de incorporar una enmienda de presupuestos equilibrados a la Constitución. Por supuesto, no habíamos previsto la dilapidación presupuestaria de la administración de Bush, las irresponsables políticas de desregulación y la supervisión inadecuada que desembocaron en la expansión de la deuda estatal. Pero aun en el caso de que así hubiera sido, creo que habríamos llegado a la misma conclusión. Es un error no emplear las herramientas que contiene la caja de herramientas de un país; una de las obligaciones fundamentales de una economía moderna es mantener el pleno empleo, y por sí sola la política monetaria no basta.

En Alemania hay quien dice que Europa no es una unión de transferencias. Muchas relaciones económicas no son uniones de transferencias: un ejemplo sería una zona de libre comercio. Sin embargo, el sistema de una moneda única aspiraba a ir más allá. Si no están dispuestas a cambiar el marco económico más allá de un acuerdo de rigor fiscal, Europa y Alemania tendrán que afrontar la realidad: el euro no dará resultado. Puede que sobreviva durante algún tiempo más, causando dolores inconmensurables en su agonía. Pero no sobrevivirá.

Así también, solo hay una manera de salir de la crisis bancaria: un marco bancario común, un respaldo al sistema bancario a nivel europeo. Como cabía esperar, los bancos que reciben las subvenciones implícitas de los Estados que se encuentran en mejor situación financiera no quieren saber nada de esto. Disfrutan de su ventaja competitiva. Y los banqueros de todo el mundo tienen una influencia desproporcionada sobre sus Gobiernos.

Las consecuencias serán profundas y duraderas. Los jóvenes privados durante largo tiempo de empleo aceptable se marginan. Cuando lo acaben encontrando, será a cambio de un salario mucho más bajo. Normalmente, la juventud es la época en la que se adquieren y desarrollan los conocimientos. Ahora es la época en la que se atrofian. El activo más valioso de la sociedad, los talentos de quienes la componen, están siendo desperdiciados e incluso destruidos.

En el mundo existen muchísimas catástrofes naturales: terremotos, inundaciones, tifones, huracanes y tsunamis. Es una pena añadir a todas ellas una catástrofe artificial. Pero eso es lo que Europa está haciendo. Es más, darles la espalda deliberadamente a

las lecciones del pasado es criminal. El dolor que está experimentando Europa, sobre todo su población pobre y su juventud, es completamente innecesario.

Como ya he sugerido, existe una alternativa. Sin embargo, España no puede actuar sola. Las políticas que se requieren son políticas europeas. La tardanza en captar la alternativa será muy costosa.

Ahora mismo, por desgracia, la clase de reforma que haría que el euro diera resultado no está sobre la mesa, al menos no de manera abierta. Como antes he señalado, lo único que oímos son lugares comunes sobre la responsabilidad fiscal y el restablecimiento del crecimiento y de la confianza. De manera discreta, los académicos y otra gente empiezan a deliberar sobre el plan B: ¿qué pasará si la falta de voluntad política que pudo constatarse cuando se fundó el euro —la voluntad política de crear las estructuras institucionales que harían que una moneda común fuera viable— se mantiene? Como dice una frase hecha muy conocida, «desrevolver» un huevo revuelto es costoso. Tiene un precio. Sin embargo, la vida continúa tras las deudas y las devaluaciones. Y esa vida podría ser muchísimo mejor que la depresión a la que se enfrentan algunos de los países europeos ahora mismo. Empleo este término después de pensarlo bien. Si hubiera una luz al final del túnel, eso sería algo. Ahora bien, la austeridad no contiene ninguna promesa de un mundo mejor en ningún momento del futuro previsible. Ni la historia ni la experiencia nos proporcionan fundamento alguno que nos tranquilice al respecto.

Y si la depresión continúa, son quienes se encuentran en la base y en medio de la pirámide quienes más sufrirán.

OCTAVA PARTE

PONER A ESTADOS UNIDOS A TRABAJAR DE NUEVO

Este libro empezó con una breve sección sobre la génesis de la Gran Recesión que se centraba en los vínculos entre esa recesión y la desigualdad, y en cómo esta fue a la vez consecuencia y causa de la misma. Cerraré el libro volviendo sobre esos temas.

Al concluir el año 2009 quedó claro que habíamos salvado a los bancos y que el país se había librado de otra Gran Depresión. No obstante, a esas alturas yo también tenía claro que no habíamos situado a la economía en la trayectoria que conduce a una recuperación rápida. Como señalé en la presentación del preludio, y sobre todo en «Cómo salir de la crisis financiera», necesitábamos estímulos potentes, bien diseñados, de grandes dimensiones y a largo plazo; nos hacía falta un rescate, sí, pero uno que indujera a los bancos a hacer préstamos a las pequeñas y medianas empresas. Las reformas regulatorias apropiadas nos ayudarían a lograrlo y a reducir el margen para que los bancos se dedicasen a especular y manipular los mercados. Necesitábamos una política de vivienda que ayudase a los millones de estadounidenses que estaban perdiendo sus casas. No hicimos ninguna de tales cosas. Si bien habíamos rescatado a los bancos, no habíamos impedido que millones y millones de estadounidenses perdieran sus empleos. La administración de Obama y la Reserva Federal tenían mayor confianza que yo, al parecer, en que estábamos a punto de pasar página. A mediados de 2011 empezó a dejarse sentir la desilusión. Estaba claro que necesitábamos algo más para poner a trabajar de nuevo a un número mayor de estadounidenses. Escribí «Cómo volver a poner a trabajar a Estados Unidos» para *Politico* con la intención de ofrecer un plan alternativo.

Corría el año 2013, y la economía seguía débil. Estaba fraguándose un nuevo debate nacional. ¿Existía una nueva normalidad? ¿Deberíamos aceptar un nuevo nivel de desempleo, más elevado? Yo seguía creyendo que la principal razón de la debilidad de nuestra economía era la falta de demanda, y una de las principales razones subyacentes era nuestro nivel de desigualdad, que se había agravado todavía más desde el comienzo de la recesión. En «La desigualdad está retrasando la recuperación» vuelvo a explicar, de forma bastante pormenorizada, por qué la desigualdad era tan mala para la economía, qué podíamos hacer para reducirla y cómo, en consecuencia, podríamos

lograr no solo un mejor rendimiento sino también menos desigualdad.

A medida que se constataba que la recuperación seguía siendo anémica comenzaron a suscitarse dudas sobre si el diagnóstico original de los problemas de la economía había sido correcto: ¿tenía la economía algún problema más fundamental? En el momento de la crisis, el diagnóstico habitual había sido que los bancos se habían dedicado a hacer préstamos temerarios, por lo que estaban en bancarrota, y sin un sistema bancario en condiciones la economía no puede funcionar. El dinero suministrado por los bancos era como la sangre para el cuerpo. Por eso, se argumentaba, era fundamental salvar a los bancos. No era porque adorásemos a los bancos y a los banqueros, sino porque no podíamos prescindir de ellos. La receta Obama-Bush se desprendía de este diagnóstico: metamos a los bancos en la UVI, hagámosles una transfusión masiva de dinero (o, dicho de manera más precisa, una infusión), y dentro de un año o dos todo habrá regresado a la normalidad. En el ínterin a la economía le haría falta un empujón a corto plazo —un estímulo—, pero puesto que el estímulo no era más que una medida temporal que solo iba a hacer falta durante el tiempo en que los bancos tardaran en recuperarse, no había que ser demasiado tiquismiquis con los detalles. Y así fue cómo lo que finalmente tuvimos fue un estímulo demasiado pequeño, demasiado breve y no muy bien diseñado.

(Por supuesto, como expliqué en *Caída libre* y en partes anteriores de este libro, se podría haber salvado a los bancos sin salvar a los banqueros ni a los accionistas ni a los poseedores de bonos. La ironía de todo ello es que lo que hicimos fue innecesariamente oneroso para el contribuyente y menos eficaz de lo que podía o debía de haber sido).

Dos años después del colapso de Lehman Brothers los bancos, a grandes rasgos, gozaban de nuevo de buena salud. El nivel de préstamos a pequeñas y medianas empresas seguía siendo notablemente inferior al que había existido antes de la crisis, pero eso se debía en parte a que habíamos centrado nuestros esfuerzos de rescate en los grandes bancos, permitiendo así que cientos de bancos pequeños, locales y regionales —que se dedican de manera desproporcionada a realizar dichos préstamos— cerrasen. Aun así, la economía estadounidense no iba bien, sobre todo si uno se fijaba en el ciudadano medio. Es más, en el momento de enviar este libro a la imprenta, unos ocho años después del estallido de la burbuja y del comienzo de la Gran Recesión, y casi siete años desde el colapso de Lehman Brothers, los ingresos medios siguen estando por debajo del nivel alcanzado hace un cuarto de siglo.

Escribí «El libro del empleo» para explicar lo que estaba sucediendo. La inspiración fundamental procede de la historia, de fijarme en la Gran Depresión y de constatar el paralelismo entre lo que sucedió entonces y lo que está sucediendo ahora. Los incrementos de productividad en la agricultura contribuyeron a un espectacular

descenso en los ingresos agrícolas de más del 50 por ciento. Los agricultores no podían permitirse comprar bienes manufacturados en las ciudades, por lo que allí los ingresos también descendieron. Y los agricultores con ingresos descendentes estaban atrapados en sus granjas: no podían mudarse a otros lugares. Dato interesante: quienes estaban en la ciudad y no podían obtener empleo se vieron forzados a regresar a las granjas, y debido a la mecanización de las zonas agrícolas más prósperas, se vieron obligados a emigrar a algunas de las zonas más pobres.

Lo que hacía falta era una transformación estructural de la economía, que la hiciera pasar de la agricultura a la industria; pero los mercados no se ocupan muy bien por sí solos de llevar a cabo esa clase de transiciones. La gente cuyas viviendas habían perdido casi todo su valor ni siquiera tenía dinero como para marcharse a las ciudades. Hacía falta asistencia gubernamental, y finalmente esta llegó gracias a la Segunda Guerra Mundial: hacía falta trasladar a gente a las ciudades para fabricar armamento y otras cosas necesarias para ganar la guerra. Y luego, tras la guerra, proporcionamos a todos aquellos que combatieron —lo que en la práctica quería decir a casi todos los varones jóvenes— enseñanza universitaria gratuita, preparándolos para la «nueva economía» que en aquel entonces estaba surgiendo.

El artículo sostiene que bajo el malestar económico contemporáneo hay acontecimientos similares: un aumento de la productividad en la industria que ha superado al crecimiento de la demanda, de manera que el empleo global en la industria está disminuyendo; cambios en las ventajas comparativas y la globalización —impulsados por nosotros— que implican que Estados Unidos obtendrá una proporción más reducida de este empleo menguante. Igual que la gente de entonces, hemos sido víctimas de nuestro propio éxito. Y de nuevo al igual que entonces, ante semejantes transformaciones estructurales, por sí solos los mercados no dan buenos resultados. Sin embargo, ahora las cosas están todavía peor: los nuevos sectores que deberían estar creciendo son sectores de servicios como la atención sanitaria y la enseñanza, en los que el papel del Estado es fundamental. Pero el Estado, en lugar de dar un paso al frente para contribuir a esta transformación, se está echando atrás.

Si este análisis es correcto, entonces se avecina un panorama desolador. Y en el tiempo transcurrido desde que escribí este artículo, esos pronósticos se han cumplido en no poca medida. Se ha producido un comportamiento mediocre de la economía estadounidense a pesar de la existencia de fuerzas que cabría esperar que hubieran conducido a una poderosa recuperación: un sector de alta tecnología que es la envidia del resto del mundo y un boom en gas pizarra y petróleo han hecho bajar de nuevo el precio de la gasolina a niveles históricos. Pese a que mientras este libro está en prensa parece que el crecimiento económico esté regresando por fin —ocho años después de que comenzara la recesión en 2007—, ese crecimiento apenas es lo bastante robusto

como para crear empleo para quienes ingresan por primera vez en la población activa. El nivel de desempleo se ha reducido, pero sobre todo porque la participación en la población activa ha bajado a unos niveles que no se habían visto en casi cuatro décadas: millones de estadounidenses han renunciado a encontrar un empleo.

Ahora bien, como he explicado aquí y en otras partes, este estancamiento a largo plazo (o como a veces se denomina, secular) en el que parece estar sumido Estados Unidos no es tanto una consecuencia de las leyes subyacentes de la economía como de nuestras políticas: la negativa del Estado a facilitar la transformación estructural y su negativa a hacer nada respecto a nuestro creciente nivel de desigualdad.

Los artículos finales de esta parte del libro están consagrados a reflexionar un poco más sobre las implicaciones del cambio tecnológico y los enigmas que por lo visto suscita. Los primeros los escribí antes del advenimiento de la Gran Recesión, pero cuando para mí ya estaba muy claro que algo no iba bien en el funcionamiento de nuestra economía. En «Escasez en una era de abundancia», me pregunté cómo podía ser que en esta era de la abundancia, con todos los avances tecnológicos de los que no paramos de alardear, haya al mismo tiempo tanta gente en Estados Unidos y en otros lugares que lo está pasando cada vez peor. La respuesta, en parte, era el incremento de la desigualdad: los frutos del progreso estaban repartidos tan poco equitativamente que en Estados Unidos la realidad era que la situación de las clases medias estaba empeorando.

A nivel global, seguía habiendo dos problemas añadidos. Algunas de las políticas estadounidenses estaban ayudando a los ricos del país más rico del mundo a expensas de los más pobres de los países más pobres: las subvenciones para nuestros agricultores podrían haberse empleado muchísimo mejor —invirtiendo en infraestructura, tecnología o enseñanza—, pero se las dimos a agricultores acaudalados, lo que hizo bajar los precios a escala global y empobreció más a los agricultores pobres de los países en vías de desarrollo.

Además, algunas de nuestras políticas de «bienestar corporativo» estaban enriqueciendo a nuestras compañías petrolíferas y mineras a expensas de las generaciones futuras. Estábamos subvencionando a esos contaminadores, que estaban agravando el cambio climático, una vez más con dinero que podría haberse invertido muchísimo mejor de otras maneras. Peor aún, se estaba distorsionando la innovación. Nuestras innovaciones estaban excesivamente orientadas a ahorrar trabajo —en un mundo en el que había una sobreabundancia de trabajadores en relación con los empleos disponibles— y demasiado poco a preservar el medio ambiente.

A largo plazo, el éxito a la hora de mejorar nuestro nivel de vida dependerá del crecimiento, del tipo adecuado de crecimiento, lo que significa una prosperidad compartida que proteja el medio ambiente. En «Para crecer, gire a la izquierda»,

explico cómo se puede obtener esa clase de crecimiento, por qué el funcionamiento sin trabas del mercado no creará esa clase de crecimiento por sí solo, y qué puede hacer el Estado. Lo que la crisis puso de manifiesto, por el contrario, es que los mercados ni siquiera son eficientes o estables. Incluso cuando los tipos de interés estaban muy bajos, el dinero —y las innovaciones— no se orientaron hacia la creación de empleos bien remunerados ni al aumento de la productividad en los sectores clave de la economía. Se orientaron hacia la construcción de viviendas de pacotilla en pleno desierto de Nevada, y también hacia la especulación. La innovación se orientaba hacia el diseño de nuevos productos financieros que aumentaban los riesgos en lugar de gestionarlos mejor. El artículo ofrecía el esbozo de un programa de crecimiento exhaustivo, mucho más prometedor que la inestabilidad y el estancamiento que hemos experimentado en décadas recientes.

En «El enigma de la innovación» pregunto: «¿Cómo puede ser que pretendamos ser una economía de la innovación y, sin embargo, esa innovación no aparezca en los datos macroeconómicos, por ejemplo en el PIB per cápita?». Sugiero que en parte se debe a que nuestras estadísticas de PIB no muestran realmente lo que está sucediendo en nuestra economía (ese fue el tema principal de la Comisión sobre la Medición del Desarrollo Económico y del Progreso Social, que yo presidí)(1). No obstante, también se debe en parte a que ha habido bastante ruido mediático en torno a la innovación. Enfocar la publicidad de manera más eficiente, como hacen Google y Facebook, es importante, pero ¿cabe comparar de algún modo estas innovaciones con el desarrollo de la electricidad, el ordenador, el láser o el transistor?

La otra cara de la innovación, sin embargo, es real: si la productividad aumenta más rápidamente que la demanda, se producirá una disminución de los ingresos y del empleo. Eso es lo que sucedió durante la Gran Depresión. Antes hacía falta alrededor de un 70 por ciento de la población activa para producir los alimentos que necesitamos para sobrevivir. Ahora menos del 3 por ciento puede producir más de lo que puede consumir incluso una sociedad obesa. Aquellos que pierdan sus empleos no van a encontrar empleo automáticamente en otra parte. Los tecnooptimistas citan el caso del automóvil: se perdieron empleos en la fabricación de látigos de carruaje, pero se crearon muchísimos más en la reparación y la fabricación de coches. Ahora bien, esto no tiene nada de inevitable. Y no se crearán nuevos empleos si la demanda agregada es débil, como sucede ahora.

CÓMO VOLVER A PONER A TRABAJAR A ESTADOS UNIDOS[50]

La atención del país está —o debería estar— centrada en el empleo. Unos veinticinco millones de jóvenes estadounidenses que quisieran tener un empleo a tiempo completo no lo encuentran. Ese nivel de paro juvenil supera en más del doble la ya inaceptable media nacional.

Estados Unidos siempre se ha considerado a sí mismo como la tierra de las oportunidades, pero ¿dónde están las oportunidades para nuestra juventud, que se enfrenta a perspectivas tan lúgubres? Históricamente, quienes perdían su empleo obtenían otro rápidamente, pero un sector cada vez más numeroso de los parados —que supera ahora el 40 por ciento— lleva más de seis meses sin trabajar.

El jueves el presidente Barack Obama pronunciará un discurso en el que delinearé su visión de lo que se puede hacer. Otros deberían estar haciendo lo mismo.

En el país hay un pesimismo creciente. La retórica nos hará bien. Pero ¿realmente hay algo que se pueda hacer, dadas las amenazantes deuda y déficit del país?

La respuesta de la ciencia económica es: podemos hacer mucho para crear empleo y fomentar el crecimiento.

Existen políticas capaces de lograrlo, y además reducir la tasa de deuda pública en relación con el PIB a medio y largo plazo. Incluso hay cosas que, aunque sean menos eficaces a la hora de crear empleo, también podrían proteger el déficit a corto plazo.

Ahora bien, que la política nos permita hacer lo que podemos y debemos hacer ya es otro asunto.

El pesimismo es comprensible. La política monetaria, uno de los principales instrumentos de gestión de la macroeconomía, no ha sido eficaz, y es probable que siga sin serlo. Creer que podría sacarnos del lío que ha contribuido a armar sería engañarse. Por nuestro propio bien, tenemos que reconocerlo.

Entretanto, el voluminoso déficit y la deuda pública excluyen, en apariencia, el recurso a la política fiscal. O eso se nos dice. Y no hay consenso alguno en torno a qué política fiscal podría dar resultado.

¿Estamos condenados a un prolongado periodo de «malestar económico» a la japonesa hasta que el excesivo coeficiente de deuda y la capacidad real se reajusten?

La respuesta, he sugerido yo, es un «no» rotundo. Dicho con más exactitud: no se trata de un desenlace inevitable.

En primer lugar, hemos de acabar con dos mitos. Uno es que la reducción del déficit saneará a la economía. No se crea empleo y crecimiento despidiendo a trabajadores y recortando el gasto público. La razón por la que las empresas con acceso a capital no están invirtiendo y contratando es que hay insuficiente demanda de sus productos. Debilitar la demanda —eso es lo que significa la austeridad— no hace sino desalentar la inversión y la contratación.

Como ha subrayado Paul Krugman, no existe ningún «hada de la confianza» que inspire mágicamente a los inversores en cuanto ven reducirse el déficit. Ese experimento lo hemos intentado una y otra vez. El presidente Herbert Hoover convirtió el crac de la bolsa en la Gran Depresión aplicando la fórmula de la austeridad. Yo pude comprobar de primera mano cómo la austeridad impuesta por el Fondo Monetario Internacional a los países de Asia oriental convirtió las desaceleraciones en recesiones y las recesiones en depresiones.

No logro entender por qué, colocado ante pruebas tan abrumadoras, ningún país se impondría a sí mismo algo semejante. Incluso el Fondo Monetario Internacional reconoce ahora que el apoyo fiscal es necesario.

El segundo mito es que el estímulo no funcionó. La supuesta prueba que corrobora esa afirmación es sencilla: el desempleo culminó al alcanzar el 10 por ciento, y sigue siendo superior al 9 por ciento. (Mediciones más precisas consideran mucho más elevada esa cifra). La administración había anunciado, sin embargo, que con el estímulo solo llegaría al 8 por ciento.

La administración cometió un único gran error, que yo señalé en mi libro *Caída libre*: subestimó enormemente la gravedad de la crisis que había heredado.

Sin el estímulo, no obstante, el desempleo habría culminado en torno al 12 por ciento. No cabe duda de que el paquete de estímulo se podría haber diseñado mejor. Ahora bien, sí se redujo el desempleo significativamente con relación al que se habría producido en caso contrario. El estímulo dio resultado. Sencillamente no fue de unas dimensiones lo bastante importantes, y no duró lo suficiente: la administración no solo subestimó la tenacidad de la crisis, sino también su profundidad.

Pensando en el déficit, tendríamos que remontarnos a diez años atrás, cuando el país tenía un superávit tan grande (2 por ciento del PIB) que al presidente de la Reserva Federal le preocupaba que pronto fuéramos a saldar la deuda nacional completa, lo que dificultaría dirigir la política monetaria. Saber cómo pasamos de aquella situación a esta nos ayuda a analizar pormenorizadamente cómo resolver el problema del déficit.

Ha habido cuatro cambios principales: en primer lugar, bajadas de impuestos por encima de las posibilidades del país. En segundo lugar, dos guerras costosas y unos

gastos militares desorbitados, que han contribuido a nuestra deuda en 2,5 billones de dólares. En tercer lugar, Medicare Part D y la disposición que prohíbe al Estado, el mayor comprador de fármacos, negociar con las farmacéuticas, con un coste de cientos de miles de millones durante diez años. En cuarto lugar, la recesión.

Revertir estas cuatro políticas conduciría rápidamente al país a la senda de la responsabilidad fiscal. Lo más importante, sin embargo, es volver a poner a Estados Unidos a trabajar: unos ingresos mayores significan ingresos fiscales más elevados.

Pero ¿cómo volver a poner a Estados Unidos a trabajar? La mejor forma es aprovechar esta ocasión —con unos tipos de interés asombrosamente bajos a largo plazo— para realizar las inversiones a largo plazo en infraestructuras, tecnología y educación que el país necesita tan desesperadamente.

Deberíamos centrar nuestra atención en inversiones con un alto margen de rentabilidad y que a la vez sean intensivas en trabajo. Estas inversiones complementan la inversión privada: aumentan el rendimiento privado y, por tanto, tiran simultáneamente del sector privado.

Ayudar a los estados a pagar por la educación también permitiría salvar rápidamente miles de puestos de trabajo. En un país rico que reconoce la importancia de la educación, no tiene ningún sentido estar despidiendo profesores, y menos cuando la competencia global es tan feroz. A los países dotados de una fuerza de trabajo mejor formada les irá mejor. Es más, la enseñanza y la formación laboral son fundamentales para reestructurar nuestra economía de cara al siglo XXI.

La ventaja que tiene haber invertido insuficientemente en el sector público durante tanto tiempo es que es posible que tengamos muchas oportunidades de realizar inversiones de gran rentabilidad. El incremento de la producción a corto plazo puede generar ingresos fiscales de sobra para pagar los bajos intereses de la deuda. La consecuencia será que nuestra deuda se reducirá, nuestro PIB aumentará y la tasa de deuda pública en relación con el PIB mejorará.

Ningún analista se fijaría solo en la deuda de una empresa: escrutaría ambas caras de los balances, los activos y los pasivos. Yo estoy exhortando a que hagamos lo mismo en el caso del Gobierno de Estados Unidos y superemos nuestro fetichismo de la deuda.

Si no somos capaces de hacerlo, existe otro modo, aunque menos potente, de crear empleo. Hace mucho tiempo que los economistas han constatado que aumentar simultáneamente el gasto público y los impuestos de manera equilibrada incrementa el PIB. La proporción en la que aumenta el PIB por cada dólar de aumento en los impuestos y el gasto público se denomina el «multiplicador de presupuesto equilibrado».

Con unos incrementos fiscales bien diseñados —concentrados en los estadounidenses de ingresos más elevados, en las grandes empresas que no están

invirtiendo en Estados Unidos o en cerrar las lagunas fiscales—, además de programas de gasto público inteligente que estén centrados en la inversión, el multiplicador se situaría entre 2 y 3.

Eso supone pedirle al 1 por ciento superior del país, que en la actualidad acapara casi el 25 por ciento de todos los ingresos de Estados Unidos, que pague unos pocos impuestos más, o simplemente la parte que en justicia les corresponde. Invertir el dinero así recaudado podría tener un efecto significativo sobre la producción y el empleo. Y puesto que la economía crecería más en el futuro, la tasa de deuda pública en relación con el PIB volvería a bajar.

Si se midiera correctamente la producción, algunos impuestos realmente podrían mejorar la eficiencia de la economía y la calidad de vida, y tendrían una repercusión aún mayor sobre el rendimiento económico nacional. Yo presidí una Comisión Internacional sobre la Medición del Desarrollo Económico y del Progreso Social que descubrió grandes defectos en nuestro sistema de medida actual.

En la ciencia económica existe un principio básico: es mejor gravar las cosas malas que generan externalidades negativas que gravar las cosas buenas. Esto implica que deberíamos gravar la contaminación o las transacciones financieras desestabilizadoras. También existen otras formas de recaudar ingresos, por ejemplo, subastar mejor los recursos naturales del país.

Si, por algún motivo, se excluyeran tales mejoras en la recaudación —y no existe ninguna buena razón económica por la que debieran ser excluidas—, sigue habiendo margen de maniobra. El Gobierno podría cambiar el diseño de los programas fiscales y de gasto público, incluso dentro del actual marco presupuestario.

Aumentar los impuestos de las clases altas, por ejemplo, y bajárselas a las inferiores, conducirá a un mayor gasto en consumo. Subir los impuestos a las grandes empresas que no invierten en Estados Unidos y bajárselos a las que sí lo hacen alentaría mayores inversiones. El multiplicador —la proporción en la que aumenta el PIB por dólar invertido— por los gastos incurridos en guerras en el extranjero, por ejemplo, es muy inferior al multiplicador por gastos en educación, así que transferir dinero de una actividad a la otra estimula la economía.

Hay cosas que podemos hacer para ir más allá del presupuesto. El Gobierno debería tener cierta influencia sobre los bancos, y más aún dada la enorme deuda que tienen con nosotros por haberlos rescatado. El palo y la zanahoria podrían inducir a realizar más préstamos a las pequeñas y medianas empresas, y a reestructurar más hipotecas. Es inexcusable que hayamos hecho tan poco para ayudar a los propietarios de viviendas, y mientras continúen produciéndose ejecuciones hipotecarias al veloz ritmo actual, el mercado inmobiliario seguirá siendo débil.

Las prácticas anticompetitivas con tarjetas de crédito de los bancos también

representan en lo fundamental un impuesto a todas las transacciones, pero se trata de un impuesto cuyos ingresos van a parar a las arcas del banco, sin servir a ninguna finalidad de interés público, como pudiera ser la reducción de la deuda pública. También sería una bendición para muchas empresas pequeñas que se obligara a cumplir más estrictamente la legislación antitrust a los bancos.

En resumidas cuentas, no nos hemos quedado sin munición. El aprieto en el que nos encontramos no es un problema de teoría económica. La teoría y la experiencia ponen de manifiesto que nuestro arsenal sigue siendo poderoso. Por supuesto, el déficit y la deuda limitan aquello que podemos hacer. Ahora bien, incluso dentro de estos límites, podemos crear empleo y expandir la economía a la vez que reducimos la tasa de deuda pública en relación con el PIB.

Que decidamos dar o no los pasos que tenemos que dar para restablecer la prosperidad de nuestra economía es simplemente una cuestión política.

LA DESIGUALDAD ESTÁ RETRASANDO LA RECUPERACIÓN[51]

La reelección del presidente Obama fue como un test de Rorschach: estuvo sujeta a múltiples interpretaciones. En estos comicios, cada uno de los bandos debatió cuestiones que a mí me preocupan profundamente: el largo malestar en el que parece estar instalándose la economía, y la brecha cada vez mayor entre el 1 por ciento y el resto; una desigualdad no solo de resultados sino también de oportunidades. Para mí, estos problemas representan las dos caras de una misma moneda: ahora que la desigualdad se halla en el nivel más alto desde la Gran Depresión, será difícil que a corto plazo se produzca una recuperación sólida, y el sueño americano —una buena vida a cambio de trabajar duro— se está extinguiendo poco a poco.

Los políticos suelen hablar del aumento de la desigualdad y de la lentitud de la recuperación como si se tratara de fenómenos separados, cuando en realidad están estrechamente relacionados. La desigualdad sofoca, contiene y reprime nuestro crecimiento. Cuando hasta la revista *The Economist*, defensora del mercado libre, argumenta —como hizo en un artículo especial del mes de octubre— que la magnitud y la naturaleza de la desigualdad que hay en el país representan una seria amenaza para Estados Unidos, deberíamos tener claro que algo ha ido terriblemente mal. Y no obstante, tras cuatro décadas de desigualdad en aumento y la mayor desaceleración económica desde el crac de 1929, no hemos hecho nada al respecto.

Hay cuatro grandes razones por las que la desigualdad está asfixiando la recuperación. La más inmediata es que nuestra clase media es demasiado débil para sustentar el gasto en consumo que históricamente ha impulsado nuestro crecimiento económico. Mientras el 1 por ciento de la gente que más dinero gana se llevó a casa el 93 por ciento del aumento de los ingresos en 2010, los hogares del sector intermedio —que tienen más probabilidades de gastar sus ingresos en lugar de ahorrarlos y que en cierto sentido son los verdaderos creadores de empleo— tienen unos ingresos por hogar más reducidos, ajustados a la inflación, de los que tenían en 1996. El crecimiento que se produjo en la década anterior a la crisis fue insostenible, ya que dependía de que el 80 por ciento de la parte inferior de la pirámide social consumiera en torno a un 110 por ciento de sus ingresos.

En segundo lugar, el encogimiento de la clase media que viene produciéndose desde la década de 1970, fenómeno que solo se vio brevemente interrumpido durante la década de 1990, implica que esta sea incapaz de invertir en su futuro para formarse a sí misma y a su descendencia, así como de abrir nuevas empresas o mejorar las que ya existen.

En tercer lugar, la debilidad de la clase media pesa sobre la recaudación fiscal, en particular porque quienes están en la cima de la pirámide social son sumamente hábiles a la hora de evitar pagar impuestos y lograr que Washington les otorgue rebajas fiscales. El reciente y modesto acuerdo para restablecer los tipos marginales superiores del impuesto sobre la renta de la era Clinton para individuos que ganen más de 400.000 dólares y hogares que ganen más de 450.000 no hizo nada para cambiar esto. Las ganancias de la especulación en Wall Street se gravan con unos tipos mucho más bajos que otras formas de ingreso. Una recaudación fiscal baja significa que el Gobierno no puede realizar las inversiones decisivas en infraestructura, educación, investigación y sanidad para restablecer la pujanza económica a largo plazo.

En cuarto lugar, la desigualdad está ligada a ciclos de prosperidad y depresión más frecuentes y más severos, que hacen que nuestra economía sea más volátil y vulnerable. Si bien la desigualdad no fue la causante directa de la crisis, no fue ninguna casualidad que la década de 1920 —la última vez que la desigualdad de ingresos y de riqueza en Estados Unidos fue tan elevada— desembocase en el crac y la crisis de 1929. El Fondo Monetario Internacional ha tomado nota de la relación sistémica entre inestabilidad económica y desigualdad económica, pero los líderes estadounidenses no han aprendido la lección.

Nuestra desigualdad desbocada —tan opuesta a nuestro ideal meritocrático de Estados Unidos como un lugar donde cualquiera que trabaje duro y tenga talento puede «triunfar»— significa que es probable que quienes sean hijos de padres con pocos recursos nunca hagan realidad sus expectativas. Los niños de países ricos como Canadá, Francia, Alemania y Suecia tienen más probabilidades de que les vaya mejor en la vida que a sus padres que los niños estadounidenses. Más de una quinta parte de nuestros niños viven en la pobreza, lo que nos convierte en la segunda peor de todas las economías avanzadas, y nos sitúa por detrás de países como Bulgaria, Letonia y Grecia.

Nuestra sociedad está despilfarrando su recurso más valioso: nuestra juventud. El sueño de una vida mejor, que atrajo a los inmigrantes a nuestras costas, está siendo destruido por una brecha de ingresos y riqueza cada vez mayor. Tocqueville, que en la década de 1830 consideró que el impulso igualitario constituía la esencia del carácter estadounidense, debe de estar revolviéndose en la tumba.

Aun en el caso de que pudiéramos darle la espalda al imperativo económico de solucionar nuestro problema de desigualdad, el daño que está haciendo a nuestro tejido

social y a nuestra vida política debería ser motivo de inquietud. La desigualdad económica conduce a la desigualdad política y a un proceso de toma de decisiones disfuncional.

Pese al compromiso declarado del señor Obama de ayudar a todos los estadounidenses, la recesión y los persistentes efectos de la forma en que se gestionó han agravado muchísimo la situación. A la vez que en 2009 entregábamos a los bancos el dinero de los rescates a espaldas, ese mismo mes de octubre el paro se disparó hasta alcanzar el 10 por ciento. La tasa actual (7,8 por ciento) parece mejor en parte porque hay muchísima gente que ha abandonado la búsqueda de trabajo, que nunca ha entrado a formar parte de la población activa o que ha aceptado empleos a tiempo parcial porque nadie les ofrecía trabajo a tiempo completo.

Un alto nivel de paro, por supuesto, presiona a la baja sobre los salarios. Ajustados a la inflación, los salarios reales se han estancado o han caído; en 2011, los ingresos de un trabajador varón típico (32.896 dólares) eran más bajos que en 1968 (33.880 dólares). A su vez, una menor recaudación fiscal ha obligado a realizar recortes en los servicios estatales y municipales, que son tan fundamentales para quienes ocupan el espectro inferior e intermedio de la escala social.

El activo más importante de la mayoría de estadounidenses es su hogar, y a medida que los precios de la vivienda caían en picado, también lo hizo la fortuna de los hogares, sobre todo teniendo en cuenta que tanta gente se había endeudado tanto para pagar sus hipotecas. Eso deja a grandes cantidades de personas con un valor negativo neto, y la fortuna media familiar descendió en casi un 40 por ciento, desde 126.400 dólares en 2007 a 77.300 en 2010, y solo se ha recuperado ligeramente. Desde la Gran Recesión, la mayor parte del aumento de la riqueza del país ha ido a parar a *la crème de la crème*.

Entretanto, mientras los ingresos se estancaban o descendían, el precio de la enseñanza se disparaba. Actualmente en Estados Unidos la forma principal de acceder a la enseñanza —que es la única forma segura de ascender socialmente— es el endeudamiento. En 2010, la deuda estudiantil, que ahora es de un billón de dólares, superó por primera vez a la deuda de las tarjetas de crédito.

La deuda estudiantil casi nunca puede ser liquidada, ni siquiera en caso de bancarrota. Un progenitor que avale una deuda no necesariamente puede conseguir liquidar la deuda aun en el caso de que haya muerto su vástago. La deuda ni siquiera se puede liquidar si la universidad —que es una organización con ánimo de lucro y propiedad de financieros explotadores— ofrece una enseñanza inadecuada, engatusa al alumno con promesas falsas y es incapaz de conseguirle un empleo aceptable.

En lugar de entregar grandes cantidades de dinero a los bancos, podríamos haber intentado reconstruir la economía de abajo arriba. Podríamos haber permitido a

propietarios de viviendas con el agua al cuello —los que deben más dinero de sus hipotecas de lo que valen esas viviendas— hacer borrón y cuenta nueva, reestructurando las hipotecas a cambio de entregar a los bancos una parte de las ganancias en caso de que los precios de las viviendas vuelvan a subir.

Podríamos haber reconocido que cuando los jóvenes están en paro sus habilidades se atrofian. Podríamos habernos asegurado de que todos los jóvenes estuvieran estudiando, cursando un programa de formación o empleados. En su lugar, permitimos que el paro juvenil llegara al doble de la media nacional. Los hijos de los ricos pueden permanecer en la universidad o hacer estudios de posgrado sin acumular deudas enormes, así como aceptar periodos de prácticas sin cobrar para engordar sus currículos. Quienes pertenecen a las clases medias o bajas no pueden hacer lo mismo. Estamos sembrando las semillas de una desigualdad cada vez mayor en los años inmediatamente venideros.

Por supuesto, la administración de Obama no es la única culpable. Las inmensas rebajas fiscales del presidente George W. Bush en 2001 y 2003 y sus guerras multibillonarias en Irak y Afganistán vaciaron la hucha a la vez que exacerbaban la gran brecha. El recién hallado compromiso de su partido con la disciplina fiscal —en forma de una insistencia sobre los impuestos bajos para los ricos a la vez que recortaba los servicios para los pobres— es el colmo de la hipocresía.

Se ofrecen toda clase de excusas para la desigualdad. Hay quien dice que está más allá de nuestro control y apunta hacia fuerzas de mercado como la globalización, la liberalización del comercio, la revolución tecnológica o el «auge de los demás». Otros afirman que hacer cualquier cosa al respecto empeoraría las cosas para todos, ya que asfixiaría nuestra ya achacosa maquinaria económica. Se trata de falsedades interesadas e ignorantes.

Las fuerzas de mercado no existen en el vacío; somos nosotros quienes las conformamos. Otros países, como Brasil (que está creciendo a un ritmo trepidante), las han conformado de formas que han reducido la desigualdad a la vez que creaban más oportunidades y un crecimiento mayor. Países muchísimo más pobres que el nuestro han decidido que todos los jóvenes deberían tener acceso a alimentación, educación y atención sanitaria para poder hacer realidad sus aspiraciones.

En Estados Unidos el marco legal y el modo en que lo aplicamos han proporcionado mayor margen para abusos por parte del sector financiero, para indemnizaciones perversas para los grandes ejecutivos, así como para la capacidad de los grandes monopolios de aprovecharse injustamente de la concentración de su poder.

Sí, el mercado valora algunos conocimientos más intensamente que otros, y a quienes posean esos conocimientos les irá bien. Sí, la globalización y los avances tecnológicos han llevado a la pérdida de buenos empleos en la industria, y es muy poco probable que

regresen jamás. El empleo global en la industria se está contrayendo simplemente como consecuencia de unos enormes aumentos de productividad, y es probable que a Estados Unidos le toque una cantidad cada vez más reducida del número cada vez más reducido de nuevos empleos. Si conseguimos «salvar» esos empleos puede que solo sea convirtiendo empleos mejor pagados en empleos peor pagados, cosa que difícilmente puede considerarse como una estrategia a largo plazo.

La globalización, y el modo desequilibrado en que se ha llevado a cabo, ha privado a los trabajadores de poder de negociación: las empresas pueden amenazar con trasladarse a otra parte, sobre todo ahora, cuando la legislación fiscal trata de manera tan favorable esas inversiones en ultramar. A su vez, esto ha debilitado a los sindicatos, y aunque en ocasiones estos hayan sido fuentes de rigidez, los países que respondieron de manera más eficaz a la crisis financiera global, como Alemania o Suecia, poseen sindicatos fuertes y poderosos sistemas de protección social.

Ahora que empieza el segundo mandato del señor Obama, todos hemos de afrontar el hecho de que nuestro país no puede recuperarse rápidamente y de forma significativa sin políticas que aborden directamente la cuestión de la desigualdad. Lo que hace falta es una respuesta global que tendría que incluir, cuando menos, inversiones significativas en enseñanza, un sistema fiscal más progresivo y un impuesto sobre la especulación financiera.

La buena noticia es que nuestra forma de pensar ha sido redefinida: antes solíamos preguntar cuánto crecimiento estaríamos dispuestos a sacrificar a cambio de un poco más de igualdad y de mayores oportunidades. Ahora nos damos cuenta de que estamos pagando un alto precio por nuestra desigualdad y que aliviarla y fomentar el crecimiento son dos metas estrechamente relacionadas y complementarias. Es asunto de todos —incluidos nuestros líderes— armarse de valor y previsión para curar por fin esta angustiada enfermedad.

EL LIBRO DEL EMPLEO[52]

Han pasado ya casi cinco años desde que estalló la burbuja inmobiliaria, al comienzo de la recesión. En Estados Unidos hay 6,6 millones de empleos menos de los que había hace cuatro años. Unos 23 millones de estadounidenses que querrían trabajar a tiempo completo no logran encontrar empleo. Casi la mitad de los que no tienen empleo son parados de larga duración. Los salarios están bajando: en la actualidad los ingresos reales de un hogar estadounidense medio están por debajo del nivel que tenían en 1997.

Ya en 2008 sabíamos que la crisis era grave. Y creíamos saber quiénes eran los «malos de la película»: los grandes bancos, que mediante préstamos cínicos y especulaciones insensatas habían conducido a Estados Unidos al borde de la ruina. Las administraciones de Bush y Obama justificaron un rescate con el argumento de que la economía solo podría recuperarse si dábamos a los bancos dinero sin límites y sin condiciones. Así lo hicimos, no porque amásemos a los bancos sino porque (así se nos dijo) no podíamos prescindir de los préstamos que ellos hacían posibles. Mucha gente, sobre todo del sector financiero, alegó que actuar de forma enérgica, resuelta y generosa para salvar no solo a los bancos sino también a los banqueros, a sus accionistas y a sus acreedores devolvería a la economía al estado en el que se encontraba antes de la crisis. Entretanto, un estímulo a corto plazo, de dimensiones moderadas, bastaría para sacar de apuros a la economía hasta que los bancos recobraran la salud.

Los bancos obtuvieron su rescate. Parte del dinero lo transformaron en bonificaciones. Utilizaron poco para hacer préstamos. Y en realidad la economía no se recuperó: la producción apenas es mayor ahora de lo que era antes de la crisis y la situación del empleo es desgarradora. El diagnóstico del estado en el que nos encontrábamos y las recetas que se dedujeron de él fueron incorrectos. Para empezar, fue una equivocación pensar que con tal de que se les tratara con suficiente manga ancha, los banqueros se enmendarían. De hecho, se nos dijo: «No impongamos condiciones a los bancos para exigirles que reestructuren las hipotecas o que se comporten con mayor honradez en el caso de ejecuciones hipotecarias. No les obliguemos a utilizar dinero para realizar préstamos. Esas condiciones no harían más

que alarman a los mercados, tan delicados». Finalmente, los directores de los bancos se dedicaron a cuidar de sí mismos y a hacer aquello a lo que estaban acostumbrados.

Incluso cuando hayamos reparado del todo el sistema bancario, seguiremos teniendo graves problemas, porque ya los teníamos antes. La presunta era dorada de 2007 estaba lejos ya de ser un paraíso. Sí, había muchas cosas de las que Estados Unidos podía sentirse orgulloso. Las empresas del sector de las tecnologías de la información estaban a la cabeza de una revolución. No obstante, los ingresos de la mayoría de trabajadores estadounidenses aún no habían regresado a los niveles previos a la recesión anterior. El nivel de vida de nuestro país solo se sostenía gracias a una deuda cada vez mayor, tan grande que la tasa de ahorro estadounidense había descendido hasta prácticamente cero. Y en realidad «cero» no cuenta la historia completa. Dado que los ricos habían logrado ahorrar una parte significativa de sus ingresos colocándolos en la columna de los positivos, una tasa media de prácticamente cero quiere decir que todos los demás deben estar en números rojos. (Esa es la realidad: en el periodo inmediatamente anterior a la recesión, de acuerdo con las investigaciones realizadas por mi colega de la Universidad de Columbia, Bruce Greenwald, el 80 por ciento más pobre de la población estadounidense había estado gastando en torno al 110 por ciento de sus ingresos). Lo que posibilitó ese nivel de endeudamiento fue la burbuja inmobiliaria, que Alan Greenspan y Ben Bernanke, presidentes de la Reserva Federal, contribuyeron a diseñar gracias a los bajos tipos de interés y la ausencia de regulación, sin utilizar siquiera las herramientas regulatorias que tenían a su disposición. Como sabemos ahora, eso permitió a los bancos ofrecer préstamos y a las familias obtenerlos sobre la base de unos activos cuyo valor estaba parcialmente determinado por los efectos de una ilusión colectiva.

El hecho es que en los años previos a la crisis actual la economía se encontraba en un estado de debilidad fundamental como consecuencia de la burbuja —que hacía las veces de soporte vital— y del consumo insostenible al que esta había dado pie. De no haber sido tanto por una cosa como por la otra, el nivel de desempleo habría sido elevado. Era absurdo pensar que arreglar el sistema bancario podría haber devuelto la salud a la economía por sí solo. Devolver a la economía a «donde estaba» no hace nada en lo concerniente a abordar los problemas subyacentes.

El trauma que estamos viviendo ahora mismo recuerda al trauma que experimentamos hace ochenta años, durante la crisis de 1929, y ha sido provocado por un conjunto de circunstancias análogas. Entonces, como ahora, la quiebra del sistema bancario fue, en parte, consecuencia de otros problemas más profundos. Aun en el caso de que respondamos correctamente al trauma —los fracasos del sector financiero— será precisa una década o más para lograr una recuperación completa. En las mejores condiciones, tendremos que soportar una Larga Recesión. Si respondemos de forma

incorrecta, como hemos estado haciendo, la Larga Recesión durará aún más, y el paralelismo con la crisis de 1929 adquirirá dimensiones nuevas y trágicas.

Hasta ahora, la crisis de 1929 fue la última vez en la historia de Estados Unidos en que el paro superó el 8 por ciento cuatro años después del comienzo de la recesión. Y nunca en los últimos sesenta años se había dado el caso de que el rendimiento económico fuera apenas un poco mayor, cuatro años después de una recesión, de lo que había sido antes del comienzo de la misma. El porcentaje de la población civil con trabajo se ha reducido el doble que en cualquier desaceleración económica posterior a la Segunda Guerra Mundial. No es de extrañar que los economistas hayan empezado a reflexionar sobre las similitudes y las diferencias entre nuestra Larga Depresión y la crisis de 1929. Desprender de ello las lecciones apropiadas no es fácil.

Mucha gente ha sostenido que la crisis de 1929 fue causada ante todo por la excesiva restricción de la oferta de dinero por parte de la Reserva Federal. Ben Bernanke, un estudioso de la crisis de 1929, ha declarado públicamente que esa fue la lección que extrajo él y el motivo por el que abrió los grifos monetarios. Los abrió mucho. A partir de 2008, el balance de la Reserva Federal se duplicó y más adelante llegó a triplicar su nivel anterior. En la actualidad está en 2,8 billones de dólares. Si bien la Reserva Federal, al hacer esto, puede haber rescatado a los bancos, no logró salvar la economía.

La realidad no solo ha desacreditado a la Reserva Federal, sino que también ha suscitado dudas sobre una de las interpretaciones convencionales de la crisis de 1929. Se ha esgrimido el argumento de que fue la Reserva Federal quien provocó la crisis al restringir el acceso al dinero, y que si en aquel entonces la Reserva Federal hubiera incrementado la oferta de dinero —en otras palabras, si hubiera hecho lo que la Reserva Federal ha hecho ahora— es probable que se hubiera evitado una crisis a gran escala. En economía es difícil poner a prueba las hipótesis con experimentos controlados como los que pueden llevarse a cabo en las ciencias exactas. Sin embargo, la incapacidad de la expansión monetaria para contrarrestar la recesión actual debería acabar de una vez por todas con la idea de que durante la década de 1930 el principal culpable fue la política monetaria. El problema actual, como sucedía entonces, está en otra parte. El problema actual es la llamada economía real. Es un problema que echa raíces en la clase de empleos que tenemos, en la clase de empleos que necesitamos, y que también echa raíces en la clase de trabajadores que queremos y la clase de trabajadores con los que no sabemos qué hacer. La economía real lleva décadas en un estado de transición desgarrador, y nunca se han afrontado los trastornos que padece. A la Larga Recesión le subyace una crisis de la economía real, al igual que sucedió durante la crisis de 1929.

Durante los últimos años, Bruce Greenwald y yo nos hemos dedicado a investigar una teoría alternativa de la crisis de 1929, así como un análisis alternativo de lo que aqueja a la economía en la actualidad. Esta explicación considera la crisis financiera de la década de 1930 como consecuencia no tanto de una implosión financiera como de la debilidad subyacente de la economía. La quiebra del sistema bancario no llegó a su culminación hasta 1933, mucho después de que empezara la crisis y de que hubieran empezado a dispararse los niveles de desempleo. En 1931 el paro ya estaba situado en torno al 16 por ciento, y alcanzó el 23 por ciento en 1932. Por todas partes surgían barrios de chabolas (las «Hoovervilles»). La causa subyacente era un cambio estructural en la economía real: el descenso generalizado de los precios agrícolas y de los ingresos procedentes de la agricultura, provocado por lo que normalmente se considera como algo «bueno»: una mayor productividad.

Al comenzar la crisis de 1929, más de una quinta parte de todos los estadounidenses trabajaba en la agricultura. Entre 1929 y 1932, los ingresos de estas personas se vieron reducidos a razón de entre una y dos terceras partes, lo que agravó los problemas a los que llevaban años enfrentándose. La agricultura había sido víctima de su propio éxito. En 1900 hacía falta una gran proporción de población estadounidense para producir alimentos suficientes para el país en conjunto. A continuación se produjo una revolución en la agricultura que se fue acelerando a lo largo del siglo: mejores semillas, mejores fertilizantes, mejores prácticas de cultivo, así como la mecanización generalizada. En la actualidad, el 2 por ciento de los estadounidenses producen más alimentos de los que somos capaces de consumir.

Lo que acarreó aquella transición, sin embargo, fue la destrucción de puestos de trabajo y formas de ganarse la vida en las granjas. A causa de la aceleración de la productividad, la producción aumentaba más rápidamente que la demanda y los precios cayeron de forma brusca. Fue esto, más que cualquier otra cosa, lo que desembocó en una rápida disminución de los ingresos. En aquel entonces los agricultores (como los trabajadores ahora) se endeudaron mucho para sustentar sus niveles de vida y la producción. Dado que ni los agricultores ni los banqueros fueron capaces de prever hasta qué punto iban a caer los precios, la consecuencia inmediata fue una crisis crediticia. Los agricultores sencillamente no podían devolver el dinero que debían, y el sector financiero se vio arrastrado al vórtice por el descenso de los ingresos en la agricultura.

Las ciudades no se libraron, todo lo contrario. A medida que descendían los ingresos rurales, los agricultores tenían cada vez menos dinero para comprar los bienes que producían las fábricas. Los industriales tuvieron que despedir a obreros, lo que redujo más todavía la demanda de productos agrícolas e hizo descender los precios todavía

más. Al poco tiempo, el círculo vicioso había afectado a toda la economía nacional.

El valor de los activos (como las viviendas) suele reducirse cuando disminuyen los ingresos. Los agricultores quedaron atrapados en su sector en declive y en sus municipios empobrecidos. La disminución de los ingresos y de la riqueza dificultó más la emigración a las ciudades; el elevado índice de desempleo urbano redujo el atractivo de emigrar. Pese al enorme descenso de los ingresos agrícolas, en conjunto y a lo largo de la década de 1930, hubo poca emigración. Entretanto, los agricultores seguían produciendo, y a veces trabajando todavía más duro para tratar de compensar la disminución de los precios. Individualmente, eso tenía sentido, pero colectivamente no, pues cualquier aumento de la producción seguía haciendo bajar los precios.

Debido a la magnitud del declive de los ingresos agrícolas, no es de extrañar que ni el mismísimo New Deal fuera capaz de sacar al país de la crisis: los programas eran demasiado modestos, y muchos de ellos fueron abandonados enseguida. En el año 1937 Franklin D. Roosevelt, cediendo ante los «halcones del déficit», recortó los esfuerzos para estimular la economía, lo que fue un error desastroso. Entretanto, los estados y municipios en apuros tuvieron que empezar a despedir a sus empleados, igual que ahora. Sin duda, la crisis bancaria complicó todos esos problemas, y amplió y ahondó la desaceleración. Ahora bien, cualquier análisis de un trastorno financiero tiene que empezar por aquello que provocó la reacción en cadena.

Es posible que la Ley de Ajuste Agrícola, la ley agraria de Roosevelt, que pretendía hacer aumentar los precios reduciendo la producción, aliviara un tanto la situación, al menos de forma tangencial. Pero Estados Unidos no empezó a salir de la crisis hasta que el gasto público se disparó en previsión de la guerra mundial. Es importante captar esta sencilla verdad: fue el gasto público —un estímulo keynesiano, no corrección alguna de la política monetaria ni resurrección alguna del sistema bancario— lo que propició la recuperación. Por supuesto, las perspectivas a largo plazo para la economía habrían sido aún mejores si una parte mayor del dinero se hubiera invertido en enseñanza, tecnología e infraestructura en vez de en munición, pero aun así, la intensidad del gasto público compensó de sobra la debilidad de la inversión privada.

De forma involuntaria, el gasto público resolvió el problema subyacente de la economía: remató una transformación estructural necesaria, llevando de forma decisiva a Estados Unidos, y en particular al sur del país, de la agricultura a la industria. Los estadounidenses tienden a ser muy reacios a expresiones como «política industrial», pero la inversión bélica fue exactamente eso: una política que cambió de forma permanente la naturaleza de la economía. La creación masiva de empleo en el sector urbano —en la industria— consiguió que la gente abandonara el campo. La oferta y la demanda de alimentos volvieron a equilibrarse, y los precios agrícolas empezaron a subir. Los nuevos inmigrantes que llegaban a las ciudades recibieron formación para

adaptarse a la vida urbana y las labores industriales, y tras la guerra la Ley de Derechos de los Soldados aseguró que los veteranos que regresaban del frente estuvieran preparados para prosperar en una sociedad industrial moderna. En el ínterin, prácticamente desaparecieron las inmensas reservas de trabajadores atrapados en las granjas. El proceso había sido muy largo y muy doloroso, pero la fuente de la congoja económica se había esfumado.

Los paralelismos existentes entre la historia de la crisis de 1929 y nuestra Larga Recesión son muy grandes. En aquel entonces estábamos pasando de la agricultura a la industria; ahora estamos pasando de la industria a una economía de servicios. La disminución del empleo en la industria ha sido espectacular, desde aproximadamente un tercio de la población trabajadora hace sesenta años a menos de una décima parte de ella en la actualidad. El ritmo se ha acelerado notablemente en el transcurso de la última década. Esa disminución tiene dos explicaciones. Una es una mayor productividad, es decir, la misma dinámica que revolucionó la agricultura y obligó a la mayoría de agricultores estadounidenses a buscar trabajo en otra parte. La otra es la globalización, que ha trasladado millones de puestos de trabajo al extranjero, a países con salarios reducidos o a aquellos países que han estado invirtiendo más en infraestructura o tecnología. (Como señaló Greenwald, el grueso de la pérdida de empleo que se produjo durante la década de 1990 tenía que ver con los aumentos de productividad, no con la globalización). Sea cual sea la causa concreta, el resultado inevitable es exactamente el mismo que hace ochenta años: una disminución de los ingresos y del empleo. Los millones de ex trabajadores industriales sin empleo que antes trabajaban en ciudades como Youngstown, Birmingham, Gary y Detroit son los equivalentes contemporáneos de los agricultores condenados a desaparecer durante la crisis de 1929.

Las consecuencias desde el punto de vista del consumo y de la salud fundamental de la economía —por no hablar de los espantosos costes humanos— son evidentes, pese a que hayamos podido darles la espalda durante algún tiempo. Las burbujas inmobiliarias y de los mercados de préstamos lograron disimular el problema durante algún tiempo creando una demanda artificial que a su vez generó empleos en el sector financiero, así como en la construcción y otros sectores. La burbuja incluso llegó a hacer olvidar a los trabajadores que sus ingresos estaban disminuyendo. Paladearon la posibilidad de una riqueza que superase todas sus fantasías a medida que el valor de sus viviendas se disparaba y el valor de sus pensiones, invertidas en bolsa, parecía estar haciendo otro tanto. Pero los empleos eran temporales, y se alimentaban de humo.

Los economistas pertenecientes a la corriente dominante aducen que en una desaceleración el verdadero coco no es la disminución de los salarios sino su rigidez.

¡Con tal de que los salarios fuesen más flexibles (es decir, más bajos), las desaceleraciones se corregirían por sí solas! Ahora bien, eso no fue cierto durante la crisis de 1929 y tampoco lo es ahora. Al contrario, unos salarios e ingresos más bajos no harían sino reducir la demanda y debilitar aún más la economía.

De los cuatro pilares fundamentales del sector servicios —las finanzas, el sector inmobiliario, la atención sanitaria y la enseñanza— los dos primeros estaban sobredimensionados antes de que estallara la crisis actual. Tradicionalmente los otros dos, la atención sanitaria y la enseñanza, han recibido importantes subvenciones públicas. Sin embargo, la austeridad gubernamental a todos los niveles —es decir, los recortes presupuestarios adoptados frente a la recesión— han golpeado a la enseñanza con especial dureza, como han diezmando en conjunto al sector público. Durante los últimos cuatro años, a imitación de lo que sucedió durante la crisis de 1929, han desaparecido casi 700.000 empleos estatales y municipales. Al igual que en 1937, hoy en día los «halcones del déficit» reclaman presupuestos equilibrados y cada vez más recortes. En lugar de impulsar una transición estructural inevitable —en lugar de invertir en el capital humano apropiado, así como en la tecnología y en la infraestructura que acabarán llevándonos a donde necesitamos estar— el Estado se echa atrás. Las estrategias actuales solo pueden acabar de una manera: asegurarán que la Larga Recesión sea más larga y más profunda de lo que tendría que ser.

De esta breve historia se pueden extraer dos conclusiones. La primera es que la economía no va a recuperarse por sí sola, al menos no dentro de un plazo que tenga relevancia alguna para las personas corrientes. Sí, se acabará encontrando a gente que habite todas esas viviendas embargadas, o acabarán siendo derribadas. En algún momento los precios se estabilizarán o incluso empezarán a subir. Los estadounidenses también se adaptarán a un nivel de vida más bajo, y no solo se adaptarán a vivir dentro de sus posibilidades, sino también a hacerlo *por debajo* de sus posibilidades a la vez que se afanan en amortizar una montaña de deuda. Sin embargo, los daños serán enormes. La noción que Estados Unidos tiene de sí mismo como tierra de las oportunidades está ya muy deteriorada. Los jóvenes parados se sienten marginados y desafectos. Será cada vez más difícil conseguir que una proporción importante de ellos emprenda alguna trayectoria de vida productiva. Como consecuencia de lo que está sucediendo en la actualidad tendrán cicatrices de por vida. Si uno atraviesa en coche las cuencas fluviales industrial del Medio Oeste, los pueblecitos de las Grandes Llanuras o los centros industriales del sur lo que contemplará es un cuadro de decadencia irreversible.

La política monetaria no va a sacarnos de este embrollo. Aunque sea con retraso, eso es lo que ha venido a reconocer Ben Bernanke. La Reserva Federal desempeñó un

importante papel a la hora de crear las condiciones actuales —estimulando la burbuja que dio pie a un consumo insostenible— pero ahora es muy poco lo que puede hacer para mitigar las consecuencias. Puedo entender que quienes formen parte de ella experimenten cierta sensación de culpa, pero cualquiera que piense que la política monetaria va a resucitar la economía se va a sentir dolorosamente decepcionado. Esa idea no es más que una maniobra de distracción, y además una maniobra de distracción peligrosa.

Lo que tenemos que hacer es embarcarnos en un programa de inversiones masivas — como hicimos, poco menos que de forma accidental, hace ochenta años— que aumente nuestra productividad en los años venideros y que también haga aumentar el empleo aquí y ahora. Esas inversiones públicas, y la restauración resultante del PIB, incrementarán la rentabilidad de las inversiones privadas. Las inversiones públicas podrían orientarse a mejorar la calidad de vida y la productividad *real*, en contraste con las inversiones del sector privado en innovaciones financieras, que resultaron ser algo así como armas financieras de destrucción masiva.

¿Seremos capaces de hacer esto en ausencia de una movilización de cara a una guerra mundial? Puede que no. La buena noticia (hasta cierto punto) es que Estados Unidos ha estado invirtiendo menos de lo que debería en infraestructura, tecnología y enseñanza durante décadas, por lo que la rentabilidad de las inversiones añadidas será elevada en un momento en que los costes de capital se encuentran en unos mínimos históricos sin precedentes. Si tomamos prestado hoy para financiar inversiones altamente rentables, nuestra tasa de deuda pública en relación con el PIB mejorará notablemente. Si al mismo tiempo subiéramos nuestros impuestos —por ejemplo, al 1 por ciento superior de todas las familias, medido en términos de ingresos— la sostenibilidad de nuestra deuda mejoraría aún más.

Por sí solo, el sector privado no puede llevar a cabo transformaciones estructurales de la magnitud necesaria y no lo hará ni aun en el caso de que la Reserva Federal mantuviese los tipos de interés a cero durante años. La única forma en que eso sucederá será mediante un estímulo gubernamental destinado no a conservar la vieja economía sino enfocado, por el contrario, a crear una economía nueva. Tenemos que efectuar una transición para pasar de la industria a los servicios que quiere la gente, hacia actividades productivas que aumenten los niveles de vida, no que aumenten los riesgos y la desigualdad. Con ese fin, son muchas las inversiones de alta rentabilidad que podríamos realizar. La enseñanza es uno de los sectores fundamentales en los que podríamos invertir: la población bien formada es uno de los motores básicos del crecimiento económico. Para la investigación elemental hace falta apoyo público. En décadas anteriores la inversión estatal —por ejemplo, para desarrollar Internet y la biotecnología— ayudó a impulsar el crecimiento económico. Sin invertir en

investigación elemental, ¿qué será lo que impulse el próximo salto cualitativo de innovación? Entretanto, no cabe duda de que a los estados les vendría bien ayuda federal para cerrar déficits presupuestarios. Al ritmo actual de consumo de recursos el crecimiento económico a largo plazo es imposible, así que financiar la investigación, la formación de técnicos y las iniciativas destinadas a obtener una producción energética más limpia y más eficiente no solo nos ayudará a salir de la recesión, sino también a construir una economía cuya salud durará décadas. Por último, nuestra decadente infraestructura, desde las carreteras y las vías férreas a los diques y las centrales energéticas, es un objetivo primordial de inversión rentable.

La segunda conclusión es esta: si esperamos mantener una mínima apariencia de «normalidad», hemos de arreglar el sistema financiero. Como ya he señalado, puede que la implosión del sector financiero no haya sido la causa de la actual crisis, pero la ha agravado, y representa un obstáculo para la recuperación a largo plazo. Las pequeñas y medianas empresas, sobre todo las nuevas, son una fuente desproporcionadamente importante de creación de empleo en cualquier economía, y han sido golpeadas con especial dureza. Lo que hace falta es sacar a los bancos del peligroso negocio de la especulación y hacer que vuelvan a dedicarse al aburrido negocio de hacer préstamos. Ahora bien, no hemos arreglado el sistema financiero; más bien hemos entregado dinero a los bancos a espuestas, sin restricciones y sin condiciones, y sin una concepción de la clase de sistema bancario que queremos y necesitamos tener. En resumidas cuentas, hemos confundido los medios y los fines. Se supone que un sistema bancario está para servir a la sociedad, no al revés.

Que hayamos tolerado semejante confusión de medios y fines dice algo muy preocupante acerca de hacia dónde han estado dirigiéndose nuestra economía y nuestra sociedad. El conjunto de los estadounidenses está empezando a comprender lo que ha sucedido. Quienes participan en manifestaciones de protesta a lo largo y ancho del país, movidos por el movimiento Occupy Wall Street, ya lo saben.

ESCASEZ EN UNA ERA DE ABUNDANCIA[53]

A lo largo y ancho del mundo, las protestas contra los precios desorbitados de los alimentos y de los combustibles van a más. Los pobres —y hasta las clases medias— están viendo cómo sus ingresos son exprimidos a medida que la economía mundial entra en una fase de desaceleración. Los políticos quieren responder a las legítimas inquietudes de sus electores, pero no saben qué hacer.

En Estados Unidos, tanto Hillary Clinton como John McCain optaron por la salida fácil y apoyaron la suspensión del impuesto sobre la gasolina, al menos mientras durase el verano. Solo Barack Obama se mantuvo firme y rechazó la propuesta, que no habría hecho sino incrementar la demanda de gasolina, y por consiguiente habría anulado el efecto de la rebaja fiscal.

No obstante, si Clinton y McCain estaban equivocados, ¿qué era lo que deberían de haber hecho? No se puede dar la espalda sin más a las súplicas de quienes están sufriendo. En Estados Unidos, los ingresos reales de las clases medias no han vuelto aún a los niveles alcanzados antes de la última recesión, que tuvo lugar en 1991. Cuando George Bush fue elegido, declaró que las rebajas fiscales para los ricos curarían todos los males de la economía. Los beneficios del crecimiento basado en esas rebajas irían goteando hasta llegar a todo el mundo (se trata de políticas que se han puesto de moda en Europa y en otras partes, pero que han fracasado). Se suponía que las rebajas fiscales iban a estimular el ahorro, pero en Estados Unidos el ahorro familiar ha caído en picado hasta tocar fondo. También se suponía que iban a estimular el empleo, pero la participación en la población activa es menor que durante la década de 1990. El poco crecimiento que se produjo benefició solo a unos pocos. La productividad aumentó durante algún tiempo, pero no fue gracias a las innovaciones financieras de Wall Street. Los productos financieros que se crearon no lidiaban con los riesgos, sino que los aumentaban. Eran tan opacos y complejos que ni Wall Street ni las agencias de calificaciones podían evaluarlos como es debido. Entretanto, el sector financiero fue incapaz de crear productos que ayudasen a la gente normal y corriente a afrontar los riesgos que corrían, incluido el riesgo de ser propietario de una vivienda. Es probable que millones de estadounidenses pierdan sus hogares, y con ellos los

ahorros de toda una vida.

En el meollo del éxito de Estados Unidos está la tecnología, representada por Silicon Valley. La ironía está en que no fueron los científicos responsables de los avances que permiten un crecimiento basado en la tecnología (ni las empresas de capital riesgo que los financian) quienes cosecharon las máximas ganancias en el momento de apogeo de la burbuja inmobiliaria. Estas inversiones reales quedan eclipsadas por los juegos con los que han estado ocupándose la mayoría de los participantes en los mercados financieros.

El mundo necesita reconsiderar las fuentes de crecimiento. Si los fundamentos del crecimiento económico residen en los avances científicos y tecnológicos, no en la especulación o los mercados financieros, entonces hay que reorganizar los sistemas fiscales. ¿Por qué gravar a quienes obtienen sus ingresos apostando en los casinos de Wall Street con unos tipos inferiores a los que pagan quienes obtienen su dinero de otras formas? Las ganancias de capital deberían gravarse con tipos al menos igual de elevados que los ingresos ordinarios. (Esas ganancias, en cualquier caso, tendrán un rendimiento considerable, porque la tributación no se impone hasta que no se haya realizado la ganancia). Por añadidura, debería existir un impuesto sobre las ganancias extraordinarias de las empresas petrolíferas y de gas.

En vista del inmenso incremento de la desigualdad que se ha producido en la mayoría de países, para ayudar a quienes han perdido terreno a raíz de la globalización y el cambio tecnológico se impone una tributación más elevada para aquellos a los que les ha ido bien, lo que también podría aliviar la presión que acarrear los precios desorbitados de los alimentos y los combustibles. Países como Estados Unidos, que poseen programas de vales de comida, necesitan claramente aumentar el valor de estos subsidios para garantizar que las pautas alimentarias no se deterioren. Los países que carecen de este tipo de programas deberían ir pensando en instituirlos.

Dos factores desencadenaron la crisis actual: la guerra de Irak contribuyó al incremento del precio del petróleo, debido entre otras cosas al aumento de la inestabilidad en Oriente Medio, el suministrador de petróleo de bajo coste, y al mismo tiempo los biocombustibles han supuesto que los mercados energéticos y alimentarios estén cada vez más integrados. Si bien el énfasis en las fuentes de energías renovables es bienvenido, las políticas que distorsionan la oferta alimentaria no lo son. Las subvenciones estadounidenses al etanol que se obtiene del maíz contribuyen más a las arcas de los productores de etanol que a frenar el calentamiento global. Las inmensas subvenciones agrícolas de Estados Unidos y de la Unión Europea han perjudicado a la agricultura de los países en vías de desarrollo, donde se dedicó insuficiente ayuda internacional a mejorar la productividad agrícola. Las ayudas para el desarrollo destinadas a la agricultura han bajado de su máximo histórico (17 por ciento del total) a

solo un 3 por ciento en la actualidad, y algunos donantes internacionales han exigido que se eliminen las subvenciones para la adquisición de abonos, cosa que dificultaría aún más la competencia por parte de unos agricultores desprovistos de dinero.

Los países ricos han de reducir, cuando no eliminar, sus políticas agrícolas y energéticas distorsionantes, y ayudar a quienes viven en los países más pobres a mejorar su capacidad de producir alimentos. Ahora bien, esto no es más que el comienzo: hemos tratado nuestros recursos más valiosos —el aire y el agua limpios— como si fueran gratuitos. Solo nuevas pautas de consumo y de producción —un nuevo modelo económico— podrán abordar el problema fundamental de los recursos.

PARA CRECER, GIRE A LA IZQUIERDA[54]

Tanto la derecha como la izquierda dicen estar a favor del crecimiento económico. Entonces, ¿deberían los votantes que intentan decidir entre los dos considerar la opción entre ambos como una simple cuestión de escoger entre un equipo de gestión u otro?

¡Ojalá fuera tan sencillo! Parte del problema tiene que ver con el papel que desempeña la suerte. En la década de 1990, la economía estadounidense tuvo la fortuna de contar con bajos precios energéticos, un ritmo de innovación elevado y una China que ofrecía bienes de calidad a precios cada vez más reducidos, todo lo cual se confabuló para generar baja inflación y crecimiento rápido.

No hay gran cosa que agradecerles al respecto al presidente Clinton y al entonces presidente de la Reserva Federal, Alan Greenspan, aunque sin duda una mala política podría haber echado las cosas a perder. En cambio, los problemas a los que nos enfrentamos en la actualidad —precios energéticos y alimentarios elevados y un sistema financiero en vías de desmoronarse— han sido provocados en no poca medida por malas políticas.

Existen, ciertamente, grandes diferencias en las *estrategias* de crecimiento, lo que convierte en harto probables las diferencias en los resultados. La primera diferencia tiene que ver con la forma en que se concibe el propio crecimiento. El crecimiento no solo es cuestión de aumento del PIB. Tiene que ser sostenible: el crecimiento basado en la degradación medioambiental, un exceso de consumo financiado mediante endeudamiento o la explotación de unos recursos naturales escasos, sin reinvertir los beneficios, no es sostenible.

El crecimiento también ha de ser inclusivo; ha de beneficiar a una mayoría de los ciudadanos. La teoría económica del goteo es falsa: un aumento del PIB puede, de hecho, dejar peor parada a la mayor parte de la ciudadanía. El crecimiento de Estados Unidos en años recientes no ha sido ni económicamente sostenible ni inclusivo. La mayoría de los estadounidenses están peor hoy que hace siete años.

Sin embargo, tiene que haber una compensación entre la desigualdad y el crecimiento. Los Gobiernos pueden contribuir al crecimiento fomentando la integración social. El recurso más valioso de un país son sus gentes, por lo que es fundamental que

todo el mundo pueda hacer realidad sus expectativas, lo que exige que haya oportunidades educativas para todo el mundo.

Una economía moderna también exige asumir riesgos. Los individuos están más dispuestos a correrlos si disponen de una buena red de seguridad. Si no, los ciudadanos pueden exigir que los protejan de la competencia extranjera. La protección social es más eficaz que el proteccionismo.

No promover la solidaridad social puede tener otros costes, uno de los cuales (y no el menor) son los gastos privados y públicos necesarios para defender la propiedad privada y encarcelar a los delincuentes. En Estados Unidos se estima que dentro de unos años habrá más gente trabajando en el sector de la seguridad que en el de la enseñanza. Un año en la cárcel puede llegar a costar más que un año en Harvard. El coste de encarcelar a dos millones de estadounidenses —una de las tasas per cápita más elevadas del mundo— debería considerarse como una sustracción del PIB, y sin embargo se contabiliza como una suma.

La segunda diferencia fundamental entre la derecha y la izquierda se refiere al papel del Estado en la promoción del desarrollo. La izquierda considera decisivo el papel del Estado a la hora de ofrecer infraestructuras y educación, desarrollar la tecnología e incluso actuar como empresario. El Estado sentó las bases de Internet y de las revoluciones biotecnológicas contemporáneas. Durante el siglo XIX, la investigación en las universidades estadounidenses subvencionadas por el Estado creó las bases de la revolución agraria. Después fue el Estado quien llevó estos avances a millones de agricultores estadounidenses. Los préstamos a las pequeñas empresas han sido cruciales no solo a la hora de crear nuevas empresas, sino también industrias completamente nuevas.

La última diferencia quizá parezca extraña: ahora la izquierda comprende los mercados y el papel que pueden y deben desempeñar en la economía; la derecha, sobre todo en Estados Unidos, no. En realidad la nueva derecha, tipificada por la administración de Bush-Cheney, no es más que corporativismo viejo con trajes nuevos.

Esta gente no es liberal. Creen en un Estado fuerte con sólidos poderes ejecutivos, pero al servicio de la defensa de los intereses establecidos, y prestando escasa atención a los principios de mercado. La lista de ejemplos es larga, pero incluye subvenciones a grandes empresas agrícolas, aranceles para proteger a la industria del acero y, en los últimos tiempos, los megarrescates de Bear Stearns, Fannie Mae y Freddie Mac. Ahora bien, la incongruencia entre la retórica y la realidad se remonta a mucho tiempo atrás: el proteccionismo aumentó bajo Reagan, incluida la imposición de las llamadas restricciones voluntarias sobre las importaciones de automóviles japoneses.

En cambio, la nueva izquierda está intentando hacer que los mercados funcionen. Los mercados sin trabas no funcionan bien por sí solos, conclusión que corrobora la actual

debacle financiera. Los defensores de los mercados reconocen que a veces estos fracasan, incluso estrepitosamente, pero sostienen no obstante que «se corrigen a sí mismos». Durante la crisis de 1929 se esgrimieron argumentos similares: el Gobierno no tenía que hacer nada, porque los mercados restablecerían *a largo plazo* el pleno empleo en la economía. No obstante, según la célebre expresión de John Maynard Keynes, a largo plazo estamos todos muertos.

Los mercados no se «corrigen a sí mismos» dentro de plazos relevantes. Ningún Gobierno puede quedarse cruzado de brazos sin hacer nada mientras el país se sume en la recesión o la depresión, ni siquiera cuando vienen causadas por la excesiva codicia de los banqueros o el cálculo erróneo de los riesgos por parte de los mercados de valores y las agencias de calificación. Ahora bien, si el Estado va a pagar las facturas de hospital de la economía, tendrá que actuar de manera que sea menos probable que haga falta hospitalizarla. El mantra de desregulación de la derecha fue sencillamente un error, y ahora estamos pagando el precio. Y ese precio —en términos de producción perdida— será elevado, quizá más de 1,5 billones de dólares solo en Estados Unidos.

La derecha suele hacer remontar su linaje intelectual a Adam Smith, pero si bien este reconocía el poder de los mercados, también reconocía sus límites. Incluso en su época, las empresas descubrieron que podían aumentar los beneficios más fácilmente conspirando para subir los precios que generando productos innovadores de forma más eficiente. Hace falta una potente legislación antitrust.

Es fácil lanzar las campanas al vuelo. Por el momento, todo el mundo se siente eufórico. Impulsar el crecimiento sostenible es mucho más difícil. Hoy en día, a diferencia de la derecha, la izquierda tiene un programa coherente que no solo ofrece un mayor crecimiento, sino también justicia social. Para los votantes, debería ser una elección sencilla.

EL ENIGMA DE LA INNOVACIÓN[55]

A lo largo y ancho del mundo existe un enorme entusiasmo por la clase de innovación tecnológica simbolizada por Silicon Valley. Desde este punto de vista, la inventiva estadounidense representa nuestra auténtica ventaja competitiva, que otros se afanan en imitar. No obstante, ocurre algo desconcertante: cuesta detectar los beneficios de estas innovaciones en las estadísticas del PIB.

Lo que está sucediendo hoy es análogo a la evolución que tuvo lugar hace unas pocas décadas, a comienzos de la era de los ordenadores personales. En 1987, el economista Robert Snow —que fue galardonado con el premio Nobel por sus estudios pioneros sobre el crecimiento— se lamentaba: «La era de los ordenadores puede constatarse en todas partes salvo en las estadísticas de productividad». Esto tiene varias posibles explicaciones.

Puede ser que el PIB no exprese realmente las mejoras en el nivel de vida que las innovaciones de la era de los ordenadores están produciendo. O puede que esta innovación sea menos significativa de lo que creen sus entusiastas defensores. De hecho, hay algo de verdad en ambas perspectivas.

Recordemos cómo, hace unos pocos años, justo antes del colapso de Lehman Brothers, el sector financiero presumía de su carácter innovador. Dado que las instituciones financieras habían estado atrayendo a los jóvenes más brillantes y prometedores del mundo entero, apenas cabía esperar otra cosa. Sin embargo, si se miraban las cosas con más atención, iba quedando claro que la mayor parte de esa innovación versaba en torno a cómo encontrar mejores formas de timar a los demás, de manipular mercados sin que les pillasen (al menos durante mucho tiempo) y de explotar el poder de estos.

En aquella época, cuando los recursos fluían hacia aquel sector «innovador», el crecimiento del PIB fue notablemente inferior a lo que había sido antes. Incluso en los mejores momentos, no condujo a un aumento del nivel de vida (salvo para los banqueros) y acabó desembocando en la crisis de la que solo ahora nos estamos recuperando. La contribución social neta de toda esa «innovación» había sido negativa.

De forma similar, la burbuja de las «punto.com» que precedió a aquella época estuvo

marcada por la innovación: sitios web donde uno podía hacer pedidos de comida para perros y refrescos en línea. Al menos aquella época dejó un legado de motores de búsqueda eficientes y una infraestructura de fibra óptica. Sin embargo, no resulta fácil evaluar cómo afecta a nuestro nivel de vida el ahorro de tiempo que suponen las compras en línea, o el ahorro en costes que podría producir una mayor competencia (debido a la mayor facilidad para comparar precios en línea).

Hay dos cosas que deberían estar claras. En primer lugar, es posible que la rentabilidad de una innovación no sea un buen indicador de su contribución neta a nuestro nivel de vida. En una economía del tipo «el que no corre vuela», un innovador que cree un sitio web mejor para comprar comida para perros en línea y entregarla a domicilio quizá logre atraer a toda la gente que a lo largo y ancho del mundo utilice Internet para hacer comprar comida para perros, y obtendrá así enormes beneficios. Sin embargo, sin el servicio de entrega, gran parte de esos beneficios sencillamente habría ido a parar a otros. La contribución neta del sitio web al crecimiento económico podría en realidad ser más bien escasa.

Es más, si una innovación, como por ejemplo los cajeros automáticos en la banca, implica un aumento del desempleo, ningún aspecto del coste social —ni el sufrimiento de quienes se quedan en la calle ni el coste fiscal añadido de pagarles subsidios de desempleo— se reflejará en la rentabilidad de la empresa. Asimismo, nuestras formas de medir el PIB no reflejan los costes del incremento de la inseguridad que pueden experimentar los individuos cuando aumenta el riesgo de quedarse sin empleo. E igual de importante, a menudo tampoco refleja de manera precisa las mejoras en el bienestar social que resultan de la innovación.

En un mundo más sencillo, en el que la innovación simplemente supusiera reducir los costes de producción de, pongamos, un automóvil, sería más fácil evaluar el valor de una innovación. No obstante, cuando la innovación afecta a la *calidad* de un automóvil, la tarea se vuelve mucho más difícil. Y esto resulta aún más evidente en otros ámbitos: ¿cómo evaluar de manera precisa el hecho de que, debido a los progresos realizados en medicina, hoy en día las operaciones de corazón tienen más probabilidades de tener éxito que en el pasado, lo que supone un significativo aumento en la esperanza y la calidad de vida?

Aun así, uno no puede evitar la inquietante impresión de que, a largo plazo y a fin de cuentas, la contribución de las innovaciones tecnológicas recientes al aumento del nivel de vida podría ser considerablemente menor de lo que sostienen sus entusiastas defensores. Se ha invertido mucho esfuerzo intelectual en idear mejores formas de maximizar los presupuestos de publicidad y de marketing: por ejemplo, buscando clientes, sobre todo adinerados, que podrían llegar a adquirir el producto. Ahora bien, los niveles de vida podrían haber aumentado todavía más si todo este talento innovador

se hubiera asignado a investigaciones más fundamentales, o incluso a ulteriores investigaciones aplicadas que pudieran haber desembocado en nuevos productos.

De acuerdo: el hecho de estar conectados unos con otros a través de Facebook o Twitter es valioso. Sin embargo, ¿cómo vamos a comparar estas innovaciones con otras como el láser, el transistor, la máquina de Turing y la cartografía del genoma humano, cada una de las cuales ha implicado una avalancha de productos de transformación?

Por supuesto, tenemos motivos para emitir un suspiro de alivio. Pese a que aún no sepamos qué proporción de las recientes innovaciones tecnológicas están contribuyendo a nuestro bienestar, al menos sabemos que han tenido un efecto positivo, cosa que no se puede decir de la oleada de innovaciones financieras que caracterizaron a la economía global antes de la crisis.

EPÍLOGO

Esta última parte del libro difiere de las demás. Se trata de una entrevista realizada por Cullen Murphy, mi editor en *Vanity Fair*, en la que respondo a una de las afirmaciones que hacen los conservadores, según la cual las personas adineradas son creadoras de empleo neto. De acuerdo con este punto de vista, quitarles dinero a los ricos —o incluso obligarlos a pagar la parte de impuestos que les corresponde— sería contraproducente. Los estadounidenses de a pie sufrirían. No se trata de otra cosa más que de una versión del siglo XXI de la teoría económica del goteo, que pretende defender las desigualdades sociales.

Mi punto de vista era que la teoría económica del goteo era completamente errónea. A lo largo y ancho del mundo abunda la creatividad y el talento empresarial también, *siempre y cuando exista una demanda apropiada* (y si se satisfacen otros requisitos previos, como el acceso al capital y una infraestructura adecuada). En esa perspectiva, los auténticos «creadores de empleo» son los consumidores; y el motivo por el que las economías estadounidense y europea no han estado creando empleo es que el estancamiento de los ingresos se traduce en el estancamiento de la demanda. Es más, mientras este libro está en prensa, en muchos países europeos los salarios están por debajo del nivel que tenían al comenzar la crisis, y como he señalado en reiteradas ocasiones, los ingresos de la familia estadounidense media son inferiores a los de hace un cuarto de siglo. No es de extrañar, por tanto, que la demanda se haya estancado.

Los redactores de *Vanity Fair* me hicieron otra pregunta que había oído con frecuencia mientras recorría el país: ¿cuándo fechamos ese incremento de la desigualdad? ¿Y a qué lo atribuimos? Mi respuesta se corresponde con lo que han descubierto otros estudiosos: aproximadamente a comienzos de la administración de Reagan. Si bien algunas de las acciones emprendidas por el presidente Reagan contribuyeron con casi toda certeza al incremento de la desigualdad —entre ellas unas modificaciones fiscales enormemente beneficiosas para los muy ricos— hay que adoptar una perspectiva más amplia, como hace Thomas Piketty en su libro: en muchos países avanzados, la desigualdad comenzó a aumentar en torno a la misma época. Las «reformas» integrantes del espíritu de la década de 1980 golpearon a un país tras otro.

Estas reformas conllevaban no solo la reducción de los tipos fiscales superiores sino también la liberalización de los mercados financieros.

Así pues, cerramos el libro repitiendo las temáticas con las que empezamos: nuestro nivel de desigualdad —los extremos a los que ha llegado y las formas que ha adoptado— no es inevitable; no es el resultado de las leyes inexorables de la economía o de la física: es el resultado de opciones y de decisiones políticas, que a su vez son el resultado de posiciones ideológicas. Hemos pagado un alto precio por esta desigualdad, y lo hemos acusado de manera muy intensa durante la década pasada, con la gestación de la crisis y sus secuelas. No obstante, es un precio que seguiremos pagando —y en cantidades cada vez mayores— en el futuro a menos que cambiemos las políticas que lo engendraron.

Entrevista: Joseph Stiglitz, sobre la mentira de que el 1 por ciento más rico impulsa la innovación y por qué la presidencia de Reagan fue el punto de inflexión para las desigualdades en Estados Unidos [\[56\]](#)

Cullen Murphy: Su nuevo libro, *El precio de la desigualdad*, abarca mucho tanto histórica como geográficamente: si echásemos una mirada sobre la historia de Estados Unidos, ¿qué periodo de esta le parece a usted más semejante al nuestro en términos de la falta de preocupación ante una creciente desigualdad?

Joseph Stiglitz: Son dos las épocas que se me vienen a la cabeza: la «Gilded Age» de finales del siglo XIX y la época de boom de la década de 1920. Ambas estuvieron marcadas por altos niveles de desigualdad y corrupción, que llegan a afectar incluso a los procesos políticos (como por ejemplo el tristemente célebre escándalo del Teapot Dome [\[57\]](#), que marcó el inicio de la década de 1920). Es más, hasta la segunda mitad de la década anterior, la desigualdad de ingresos nunca había alcanzado los niveles de los años veinte. Por supuesto, algunos de quienes acumularon sus fortunas en las dos épocas hicieron grandes contribuciones a nuestra sociedad: por ejemplo, los «magnates ladrones» cuando construyeron las vías férreas que transformaron el país, o James B. Duke, cuyo papel fue decisivo para llevar la electricidad a distintas partes del país. Ahora bien, las dos épocas también estuvieron marcadas por la especulación, la inestabilidad y los excesos.

Hay quien —como Edward Conard en su libro *Unintended Consequences* [«Consecuencias imprevistas»]— argumenta que la desigualdad extrema no solo no es indicio de problemas graves, sino que en realidad es algo que habría que celebrar. Sin duda tendrá usted mucho que decir acerca de ese argumento. ¿Cuáles son sus defectos fundamentales?

Conard argumenta que una mayor desigualdad es algo bueno porque a medida que los ricos acumulan más dinero, lo invertirán y eso hará que mejore la economía. Además, su riqueza constituye la prueba palpable de sus contribuciones a la innovación. Como usted dice, ese punto de vista presenta tantos problemas que es difícil saber por dónde empezar. Permítame destacar tres de esos problemas.

Para empezar, se basa en la teoría de la economía del goteo, es decir, en la idea de que si a los de arriba les va bien, también le irá bien al resto de la sociedad. Ahora bien, las pruebas apuntan abrumadoramente en sentido contrario: en la actualidad los ingresos reales (ajustados para la inflación) de la mayoría de estadounidenses son inferiores a los de hace una década y media, en 1997.

En segundo lugar, se basa en la falacia de que la desigualdad es buena para el crecimiento económico; ahora bien, una vez más, los indicios apuntan abrumadoramente en sentido contrario. Se ha demostrado una y otra vez que la desigualdad retrasa el crecimiento económico y fomenta la inestabilidad. Se trata de descubrimientos basados en estudios convencionales. Incluso el Fondo Monetario Internacional, que no destaca por sus posturas radicales en materia económica, ha acabado por reconocer los efectos adversos de la desigualdad sobre el rendimiento económico.

Por último, no es cierto que los extremadamente ricos empleen su riqueza para correr riesgos que impulsen la innovación. Lo que hemos visto con toda claridad es que una forma mucho más habitual de emplear la riqueza es sacar provecho dedicándose a la captación de rentas. Cuando pequeños grupos de personas poseen una riqueza desproporcionada, utilizarán su poder para lograr que el Gobierno les otorgue un trato privilegiado. Algunas de las personas más ricas (históricamente, e incluso hoy en día) hicieron sus fortunas mediante prácticas monopolistas, impidiendo a otros competir con ellos en igualdad de condiciones. Ese comportamiento de captación de rentas es una forma espantosamente ineficaz de empleo de los recursos: los captadores de rentas no crean valor, sino que utilizan sus posiciones de privilegio en los mercados para acaparar porciones cada vez mayores del valor existente. Distorsionan la economía disminuyendo la eficiencia y el crecimiento económico.

Los verdaderos impulsores del crecimiento y la innovación son las empresas jóvenes y las pequeñas y medianas empresas, sobre todo en los ámbitos de la tecnología puntera, que suelen estar basadas en la investigación financiada por el Estado. Parte del problema actual que tiene Estados Unidos es que hay demasiada gente en la cima de la escala social que no quiere contribuir con la parte que les corresponde a estos «bienes públicos», y gran parte de esa gente paga unos impuestos que representan solo una pequeña proporción de los que paga mucha gente mucho menos acomodada que ellos. De ahí que a nadie deba extrañarle que algunos de los estadounidenses más ricos estén vendiendo una fantasía económica según la cual su mayor enriquecimiento es

beneficioso para todo el mundo.

Durante la «recuperación» de 2009-2010, el 1 por ciento superior de los actores económicos estadounidenses acaparó el 93 por ciento del crecimiento de los ingresos. No creo que Conard logre persuadir a los veintitrés millones de estadounidenses que querrían tener un empleo a tiempo completo pero no logran obtenerlo de que se consuelen pensando en eso.

Si tuviera usted que señalar una encrucijada en el camino donde emprendimos la senda hacia una desigualdad cada vez mayor, ¿dónde la situaría? ¿Y qué acontecimientos la precipitaron?

Sería difícil precisar un solo momento decisivo, pero está claro que la elección del presidente Ronald Reagan fue un punto de inflexión. En las décadas inmediatamente posteriores a la Segunda Guerra Mundial se produjo un crecimiento económico del que participó la mayor parte de la gente, y durante el cual a quienes estaban en la base de la pirámide social les fue proporcionalmente mejor que a quienes estaban en la cima. (También fue el periodo en que el crecimiento económico del país fue más rápido). Entre los acontecimientos que precipitaron el rumbo hacia una mayor desigualdad estuvo el comienzo de la desregulación del sector financiero y la disminución del carácter progresivo del sistema fiscal. La desregulación condujo a una financiarización excesiva de la economía, hasta el punto de que antes de la crisis el 40 por ciento de todos los beneficios empresariales iba a parar al sector financiero. Y el sector financiero ha estado marcado por extremos de indemnización en la cima, y ha obtenido sus beneficios explotando a quienes se encuentran en la parte intermedia e inferior de la escala social, por ejemplo, mediante préstamos predatorios y prácticas abusivas con las tarjetas de crédito. Los sucesores de Reagan, por desgracia, siguieron recorriendo el sendero de la desregulación. También continuaron y llevaron más allá la política de reducir los impuestos que pagaban quienes más tenían, hasta el punto de que hoy en día, el 1 por ciento más rico de estadounidenses paga solo alrededor del 15 por ciento de sus ingresos en impuestos, muchísimo menos que quienes tienen unos ingresos más moderados.

Suele citarse la derrota de la huelga de los controladores aéreos por parte de Reagan como un punto crítico decisivo en el debilitamiento de los sindicatos, que es uno de los factores que explican por qué a los trabajadores les ha ido tan mal en décadas recientes. No obstante, también hubo otros factores. Reagan fomentó la liberalización del comercio, y parte del aumento de la desigualdad se debe a la globalización y a la sustitución de empleo semicualificado por nuevas tecnologías y trabajo subcontratado. Cabe atribuir a esto una parte del aumento de la desigualdad común tanto a Europa como a Estados Unidos. Ahora bien, lo que distingue a Estados Unidos es el asombroso

crecimiento de los ingresos de los megarricos, sobre todo del 0,1 por ciento superior, que está a años luz de la mayor parte de Europa y se debe en parte al fervor desregulador de Reagan, sobre todo en el sector de las finanzas; en parte al incumplimiento de las leyes sobre la competencia; y en parte a la mayor disposición de Estados Unidos a aprovecharse de una legislación de gobernanza de las grandes empresas inadecuada.

A lo largo de su historia, Estados Unidos ha luchado contra la desigualdad. Ahora bien, con las políticas fiscales y las normativas que teníamos durante el periodo de posguerra estábamos en el buen camino para mejorar aquello en alguna medida. Las rebajas fiscales y la desregulación del periodo en que Reagan estuvo en el poder revirtieron esa tendencia. La disparidad de ingresos antes de impuestos y pagos de transferencias (asistencia entregada a los pobres, por ejemplo, mediante vales de comida) es mayor ahora, y como el Gobierno hace menos en beneficio de los pobres y favorece a los ricos, una vez deducidos los impuestos y los pagos de transferencias las desigualdades de ingresos son aún mayores.

Una de las actividades que critica usted es la captación de rentas. ¿Considera que la captación de rentas desempeñó un papel en el fiasco de J. P. Morgan?

Las enormes pérdidas de las que informó recientemente J. P. Morgan demuestran que no hemos puesto coto a los excesos de los bancos y que no hemos remediado los problemas que desembocaron en la crisis. Sigue habiendo falta de transparencia, préstamos predatorios y conducta temeraria, todo ello a la vez que los contribuyentes siguen estando en situación de riesgo. El hecho de que no se haya reformado el sector financiero es un claro síntoma de la captación de rentas. Hemos seguido con un sistema en el que se privatizan las ganancias y se socializan las pérdidas; en la práctica, los bancos han recibido subvenciones inmensas (a menudo ocultas).

La industria financiera ha empleado sus puertas giratorias con el Gobierno primero para debilitar las normativas que la constreñían; e incluso después de que hubiera quedado meridianamente claro que esas normativas eran inadecuadas, las ha empleado para impedir la aprobación de otras nuevas que sí lo fueran. Tenemos una estructura regulatoria deficiente como consecuencia de la captación de rentas. Los bancos utilizan su influencia para obtener un trato especial, rescates incluidos. Han constatado que si una pérdida los llevaba a la bancarrota, el contribuyente estadounidense estaba ahí para asistirlos con financiación barata (inyecciones directas, tipos de interés del cero por ciento, apoyos al mercado hipotecario, pago de las obligaciones de AIG y así sucesivamente). Así es cómo nos sacan rentas a todos los demás. Luego esas rentas se pagan como dividendos a los accionistas y en forma de «bonificaciones» a los directivos. Lo que indignó a tantos estadounidenses fue que quienes habían llevado a

sus empresas al borde de la ruina siguieran recibiendo bonificaciones. E incluso cuando la Reserva Federal prestaba dinero a los bancos a casi el cero por ciento de interés, y estos podían ganar dinero fácil sencillamente invirtiendo en bonos del Estado a largo plazo, los banqueros recibieron bonificaciones igual que si sus beneficios hubieran sido el resultado del trabajo duro o de ser unos genios.

En su libro, ofrece usted numerosas opciones de política que en conjunto, y con el paso del tiempo, corregirían el problema de la desigualdad. Si pudiera usted apretar un botón y llevar a término solo una de ellas, ¿cuál sería y por qué? Y si pudiera volver a apretar el botón, ¿cuál sería la segunda?

No existe panacea alguna, en parte porque la desigualdad estadounidense tiene muchísimas facetas: los extremos de ingresos y riqueza en la cima de la pirámide social, el encogimiento de la parte intermedia y el incremento de la pobreza en la base. Cada una tiene sus propias causas, y cada una requiere sus propios remedios.

Lo que más me perturba es que Estados Unidos haya dejado de ser la tierra de las oportunidades, y que las posibilidades de que los que se encuentran en la parte inferior lleguen a integrarse en la parte intermedia o en la cima son mucho menores todavía que en la vieja Europa; de hecho, las cosas están peor aquí que en cualquiera de los demás países industriales avanzados sobre los que existen datos. Esta falta de igualdad de oportunidades se plasma, a lo largo de los años, en una desigualdad cada vez mayor, y podría desembocar en la creación de una plutocracia hereditaria. De manera que para mí, el acto singular más importante sería garantizar una enseñanza de calidad para todos. Al mismo tiempo, esa enseñanza mejorada ayudaría a los estadounidenses a competir en un mercado global cada vez más competitivo.

Las políticas que propongo en *El precio de la desigualdad* se desprenden directamente de mi diagnóstico de las fuentes de la desigualdad: en la cúspide tenemos financiarización excesiva, abusos de la gobernanza corporativa que conducen a los presidentes de las empresas a llevarse una parte desproporcionada de los beneficios empresariales y captación de rentas; en la parte intermedia, debilitamiento de los sindicatos; en la base, discriminación y explotación. Crear buenas normativas financieras, mejores sistemas de gobernanza corporativa y leyes que pusieran coto a mayores discriminaciones y prácticas de préstamo predatorias son cosas que ayudarían. También vendrían bien reformas de la financiación de las campañas electorales y otras reformas políticas que pusieran coto a las posibilidades de captación de rentas por parte de quienes están en la cima de la pirámide social.

Todas estas medidas reducirían el alcance de la desigualdad en los ingresos previos a los impuestos. No obstante, una reducción en la desigualdad posterior a los impuestos es igual de importante. Un lugar sencillo por donde empezar es la propia fiscalidad: el

sistema actual grava las ganancias de capital, que pueden ser beneficios procedentes de la especulación, con unos tipos mucho más bajos que los salarios. No solo no existe ninguna buena razón para hacer eso, sino que tales políticas fiscales distorsionan la economía y aumentan la inestabilidad. Los ricos no deberían estar pagando una proporción más pequeña de sus ingresos en impuestos que la clase media, porque eso agrava la desigualdad, distorsiona más todavía nuestra vida política y dificulta aún más el restablecimiento de la salud fiscal del país. Además, ese incremento en los ingresos fiscales podría contribuir a financiar las necesarias inversiones públicas en infraestructura, enseñanza e investigación que volverán a encarrilar la economía y que, si estuvieran bien diseñadas, también aumentarían tanto la igualdad como la igualdad de oportunidades.

Sin duda habrá voces entre el 1 por ciento que proponen los mismos argumentos que usted sobre por qué la desigualdad es tan importante y por qué hay mucho en juego para los ricos en el bienestar de todo el mundo. ¿Quiénes son?

Hay muchos, entre otros George Soros y Warren Buffet. Centenares de ellos han firmado una petición coordinada por un grupo llamado Millonarios Patrióticos, que pretende subir los impuestos a los ricos, y que puede encontrarse en patrioticmillionaires.org. Comprenden que una comunidad desgarrada interiormente no puede perdurar; entienden que a largo plazo su propio bienestar y el de sus hijos depende de la existencia de una sociedad estadounidense cohesionada que invierta adecuadamente en educación, infraestructura y tecnología. Muchos de estos individuos han vivido el sueño americano, no heredaron la fortuna que poseen, y quieren que otros tengan las mismas oportunidades que tuvieron ellos. Ante todo, sospecho que creen apasionadamente en determinados valores —encarnados por el estilo de vida de Buffet— y les preocupa que en un Estados Unidos cada vez más dividido esos valores acaben convirtiéndose en rarezas cada vez más difíciles de encontrar. Como escribieron los Millonarios Patrióticos en su petición favorable a la regla de Buffet[58]: «Nuestro país nos ha tratado bien. Nos proporcionó la base a partir de la cual triunfamos. Ahora queremos cumplir con la parte que nos toca para mantener sana esa base y que otros puedan triunfar del mismo modo que nosotros».

NOTAS

INTRODUCCIÓN

(1) Oxfam, «Working for the Few: Political Capture and Inequality», documento 178, 20 de enero de 2014.

(2) Robert Lucas, «The Industrial Revolution: Past and present», 2003 Annual Report Essay, Federal Reserve Bank of Minneapolis, 1 de mayo de 2014. El texto continuaba: «Del vasto incremento que ha experimentado el bienestar de cientos de millones de personas en los 200 años transcurridos desde la Revolución Industrial, no hay casi nada que pueda atribuirse a la redistribución directa de los recursos de los ricos a los pobres. La posibilidad de mejorar las vidas de los pobres mediante nuevas formas de distribuir la producción actual no es nada en comparación con el potencial aparentemente ilimitado que posee el aumento de la producción».

(3) En algunos casos en los que los encargados de los titulares, de manera inconsciente, escogían varios muy similares, he cambiado alguno de ellos. Esa decisión significa que a veces es inevitable que se solapen los temas de diferentes ensayos. He hecho alguna pequeña modificación para evitar repeticiones.

(4) Más tarde escribe con Solow un estudio sobre los aspectos macroeconómicos de la desigualdad y la demanda. Véase. R. M. Solow y J. E. Stiglitz, «Output, Employment, and Wages in the Short Run», *Quarterly Journal of Economics*, 82 (November 1968): 537–560.

(5) En particular, el ensayo «El libro del empleo», publicado originalmente en *Vanity Fair*, se basó en investigaciones llevadas a cabo conjuntamente con Bruce Greenwald y otros coautores, respaldados por el INET. Véase, por ejemplo, D. Delli Gatti, M. Gallegati, B. C. Greenwald, A. Russo y J. E. Stiglitz: «Sectoral Imbalances and Long Run Crises», en F. Allen, M. Aoki, J.-P. Fitoussi, N. Kiyotaki, R. Gordon y J. E. Stiglitz (comp.), *The Global Macro Economy and Finance*, IEA Conference, Volumen No. 150-III (Houndmills, UK, and New York: Palgrave, 2012), pp. 61–97; y D. Delli Gatti, M. Gallegati, B. C. Greenwald, A. Russo y J. E. Stiglitz, «Mobility Constraints, Productivity Trends, and Extended Crises», *Journal of Economic Behavior & Organization*, 83(3): 375–393.

(6) La Comisión contaba entre sus miembros a Jose Antonio Ocampo, Rob Johnson y Jean Paul Fitoussi. El informe de la Comisión está disponible como *The Stiglitz Report: Reforming the International Monetary and Financial Systems in the Wake of the Global Crisis* (New York: The New Press, 2010). Con Jean Paul Fitoussi y Amartya Sen copresidí una Comisión Internacional sobre la Medición del Desempeño Económico y el Desarrollo Social, que recaló las muchas dimensiones del bienestar que no capta el PIB. Muchas de las ideas de la Comisión se reflejan en los ensayos reunidos en este libro. El trabajo de la Comisión sigue en marcha en la OECD. El informe de la Comisión se encuentra disponible como: J. E. Stiglitz, J. Fitoussi y A. Sen, *Mismeasuring Our Lives: Why GDP Doesn't Add Up* (New York: The New Press, 2010).

(7) Hay una lista más completa de agradecimientos en la edición en rústica de *El precio de la desigualdad* (Madrid, Taurus, 2012).

(8) «The Roaring Nineties», *The Atlantic Monthly*, octubre de 1992, que dio pie a *Los felices noventa. La semilla de la destrucción*, Madrid, Taurus, 2003.

PRELUDIO: ASOMAN LAS GRIETAS

(1) El presidente Bush puso en vigor dos series de rebajas fiscales a los ricos: la primera en 2001, mientras la economía estaba entrando en recesión. Cuando eso no dio resultado, decidió insistir y ofrecer aún más rebajas de

impuestos a los ricos, en 2003.

(2) En «Global Malaise in 2006», Project Syndicate, 1 de enero de 2006.

(3) En «America's Day of Reckoning», Project Syndicate, 6 de agosto de 2007.

(4) Desarrollé este tema en «America's Houses of Cards», Project Syndicate, 9 de octubre de 2007.

(5) El artículo «The Anatomy of a Murder: Who Killed America's Economy?» se reprodujo en *Best American Political Writing, 2009*, ed. Royce Flippin, Nueva York, PublicAffairs, 2009.

(6) Ver Joseph E. Stiglitz y Linda J. Bilmes, *La guerra de los tres billones de dólares. El coste real de la guerra de Irak*, Madrid, Taurus, 2008. Aunque algunos negaron nuestros datos en su momento, fuimos deliberadamente conservadores en nuestros cálculos, y la historia nos ha dado la razón. Las cifras han resultado peores. Se calcula que solo el coste de los pagos por discapacidad y sanidad hasta mediados de siglo llegará al billón de dólares, en parte porque casi el 50 por ciento de los soldados que vuelven alegan invalidez, a menudo con múltiples discapacidades. (Ver la página web sobre los costes de la guerra en <http://www.costsofwar.org/article/caring-us-veterans>).

(7) Yo había elaborado esta perspectiva con mi coautor Bruce Greenwald casi tres décadas antes, en «Keynesian, New Keynesian and New Classical Economics», *Oxford Economic Papers* 39, marzo de 1987, 119-133.

(8) Ver, por ejemplo, mis artículos «Why I Didn't Sign Deficit Letter», *Politico*, 28 de marzo de 2011; «The Dangers of Deficit Reduction», Project Syndicate, 5 de marzo de 2010; y «Obama Must Resist 'Deficit Fetish'», *Politico*, 10 de febrero de 2010.

(9) Estos fallos, visibles ya al acabar su primer mandato, se hicieron aún más patentes al acabar el segundo. Por ejemplo, advertí en «Bush's Four Years of Failure», Project Syndicate, 4 de octubre de 2004, que «la renta real media ha descendido más de 1.500 dólares en términos reales». El crecimiento que se produjo «solo benefició a los que ocupan la franja superior del reparto de ingresos, el mismo grupo al que le había ido tan bien durante los treinta años anteriores y que fue el más beneficiado de las rebajas fiscales de Bush».

(10) Andrew G. Berg y Jonathan D. Ostry, «Inequality and Unsustainable Growth: Two Sides of the Same Coin?», IMF Staff Discussion Note 11/08, 8 de abril de 2011.

(11) Sobre el papel del Gobierno de Clinton y cómo lo que se hizo entonces ayudó a «sembrar» los problemas posteriores, ver Joseph E. Stiglitz, *Los felices noventa. La semilla de la destrucción*, Madrid, Taurus, 2003.

(12) James Galbraith, *Inequality and Instability: A Study of the World Economy Just before the Great Crisis*, Nueva York, Oxford University Press, 2012.

(13) En marzo de 2007 Bernanke afirmó que «el impacto de los problemas del mercado de las hipotecas de riesgo en la economía y los mercados financieros parece contenido». Declaración de Ben S. Bernanke, presidente de la Junta de Gobernadores del Sistema de la Reserva Federal, ante el Comité Económico Conjunto, Congreso de Estados Unidos, Washington D. C., 28 de marzo de 2007.

(14) El patrimonio de los hogares fue de 81.400 dólares en 2013, casi una vuelta a los 80.800 dólares de 1992. A los estadounidenses pobres les ha ido mucho peor: su patrimonio medio descendió de 11.400 dólares en 1983 a 9.300 en 2013. Ver «America's Wealth Gap between Middle-Income and Upper-Income Families Is Widest on Record», Pew Research Center, disponible en <http://www.pewresearch.org/fact-tank/2014/12/17/wealth-gap-upper-middle-income/>

(15) Desarrollé este tema en un breve artículo, «Bail-out Blues», *The Guardian*, 30 de septiembre de 2008.

(16) Poco después de mi artículo en *Time*, me extendí sobre la necesidad de un estímulo amplio y bien concebido en un artículo «A Trillion Dollar Answer», *The New York Times*, 30 de noviembre de 2008. Reflexionaba sobre la insuficiencia del paquete de estímulos de Obama en otro, «Stimulate or Die», Project Syndicate, 6 de agosto de 2009.

(17) Escribí sobre este tema en el contexto de la crisis del este asiático en *El malestar en la globalización*, Madrid, Taurus, 2002; Jason Furman (después uno de mis sucesores en la presidencia del Consejo de Asesores Económicos) y yo demostramos que esto seguía una pauta habitual en nuestro ensayo de 1998 «Economic Consequences of Income Inequality», en *Income Inequality: Issues and Policy Options* (Actas de un Simposio en Jackson Hole, Wyoming), Kansas City, MO, Federal Reserve Bank of Kansas City, 1998, págs. 221-263.

(18) Greenspan apoyó los recortes de impuestos de 2001, aunque tendría que haber sabido que estos tendrían como consecuencia los déficits que anteriormente había considerado tan execrables. Su argumento de que, a menos que se actuara de manera inmediata, los superávits que se estaban acumulando gracias a las prudentes políticas fiscales de Clinton provocarían una sangría de bonos del Tesoro y tornarían difícil la aplicación de la política monetaria ha sido uno de los peores que he oído pronunciar a un funcionario del gobierno respetado; presumiblemente, si la contingencia que imaginaba —la supresión de la deuda nacional— era inminente, el Congreso disponía de herramientas e incentivos con

los que corregir la situación con rapidez.

(19) Alan Greenspan, «The Fed Didn't Cause the Housing Bubble», *The Wall Street Journal*, 11 de marzo de 2009.

(20) Joseph Stiglitz y Linda Bilmes, *La guerra de los tres billones de dólares. El coste real de la guerra de Irak*, Madrid, Taurus, 2008.

(21) Randall S. Kroszner, «The Community Reinvestment Act and the Recent Mortgage Crisis», discurso ante el Foro de Políticas contra la concentración de pobreza, Junta de Gobernadores del Sistema de la Reserva Federal, Washington D. C., 3 de diciembre de 2008.

(22) Joseph E. Stiglitz, *Los felices noventa. La semilla de la destrucción*, Madrid, Taurus, 2003.

PRIMERA PARTE. GRANDES IDEAS

(1) Danielle Allen, *Our Declaration: A Reading of the Declaration of Independence in Defense of Equality*, Nueva York, Liveright, 2014.

(2) No es del todo cierto. En algunos estados de Estados Unidos, los delincuentes convictos pierden su derecho al voto, una cláusula poco habitual en las democracias.

(3) Ver «Income Inequality in the United States, 1913-1998» con Thomas Piketty, *Quarterly Journal of Economics* 118, núm. 1 (2003), 1-39. Hay una versión más larga y actualizada, publicada en A. B. Atkinson y T. Piketty (eds.), *Top Incomes over the Twentieth Century* Oxford, Oxford University Press, 2007. Los cuadros y las cifras actualizados hasta 2012 en formato Excel en septiembre de 2013 y otros materiales relacionados están disponibles en <http://eml.berkeley.edu/~saez/>

(4) Publicado originalmente con el título de «Complacencia en un mundo sin líderes», Project Syndicate, 6 de febrero de 2013.

(5) Para un análisis de este aspecto, ver George Soros, *El nuevo paradigma de los mercados financieros: para entender la crisis actual*, Madrid, Taurus, 2008.

(6) Ver Joan Robinson, *The Economics of Imperfect Competition*, Londres, Macmillan, 1933, y Paul Sweezy, *The Theory of Capitalist Development*, Londres, D. Dobson, 1946.

SEGUNDA PARTE. REFLEXIONES PERSONALES.

(1) Entre mis obras teóricas sobre este tema están «Approaches to the Economics of Discrimination», *American Economic Review* 62, núm. 2 (mayo 1973), 287-295, y «Theories of Discrimination and Economic Policy», en *Patterns of Racial Discrimination*, ed. de G. von Furstenberg *et al.*, Lexington, Massachusetts, Lexington Books, 1974, pp. 5-26. Los trabajos con Andy Weiss establecieron las bases teóricas de la práctica de las líneas rojas, la costumbre de los bancos de negar préstamos a quienes viven en ciertos lugares. Ver J. E. Stiglitz y A. Weiss, «Credit Rationing in Markets with Imperfect Information», *American Economic Review* 71, núm. 3 (junio 1981), 393-410. La obra esencial que propuso la perspectiva alternativa, es decir, que las fuerzas del mercado lucharían contra la discriminación, fue la del difunto economista y premio Nobel Gary Becker, en su libro *The Economics of Discrimination*, 2.^a ed., Chicago, University of Chicago Press, 1971. Como es natural, mi artículo le molestó y me envió un correo electrónico para decírmelo.

(2) En realidad, Kennedy lo dijo en más de una ocasión, por ejemplo en 1960, al elogiar la construcción del canal de San Lorenzo.

TERCERA PARTE. DIMENSIONES DE LA DESIGUALDAD

(1) Algunos sugieren que esto no es casual, sino más bien el resultado de las políticas discriminatorias que han asolado a Estados Unidos durante mucho tiempo. Ver, en particular, Michelle Alexander, *The New Jim Crow: Mass*

Incarceration in the Age of Colorblindness, ed. rev., Nueva York, New Press, 2012.

(2) Ver, por ejemplo, Joseph Stiglitz, *Caída libre: Estados Unidos, el libre mercado y el hundimiento de la economía mundial*, Madrid, Taurus, 2010.

QUINTA PARTE. CONSECUENCIAS DE LA DESIGUALDAD

(1) Ver Joseph Stiglitz y Linda Bilmes, *La guerra de los tres billones de dólares. El coste real de la guerra de Irak*, Madrid, Taurus, 2008; Linda J. Bilmes y Joseph E. Stiglitz, «Estimating the Costs of War: Methodological Issues, with Applications to Iraq and Afghanistan», en *Oxford Handbook of the Economics of Peace and Conflict*, Michelle R. Garfinkel y Stergios Skaperdas eds., Nueva York, Oxford University Press, 2012, pp. 275-317; y declaración de testigos ante el Comité de la Cámara para Asuntos de los Veteranos, 30 de septiembre de 2010.

SEXTA PARTE. LA POLÍTICA

(1) «The Changing of the Monetary Guard», Project Syndicate, del 5 de agosto de 2013, es otro.

(2) Para un debate más exhaustivo sobre esa disputa, ver Nicholas Lemann, «The Hand on the Lever», *The New Yorker*, 21 de julio de 2014.

(3) La sección «Room for Debate» de *The New York Times* publicada el 28 de octubre de 2014, a la que yo contribuí, preguntaba: «¿Debería la política de los bancos centrales intentar contrarrestar la desigualdad de los resultados económicos? ¿O se trata de algo que debería quedar exclusivamente en manos de los procesos políticos?».

(4) Ver Joseph E. Stiglitz, *El malestar de la globalización*, Madrid, Taurus, 2010; Joseph E. Stiglitz, *Cómo hacer que funcione la globalización*, Madrid, Taurus, 2006; y Andrew Charlton y Joseph E. Stiglitz, *Comercio justo para todos*, Madrid, Taurus, 2007.

(5) Ver el Estudio de las Finanzas del Consumo de la Reserva Federal de octubre de 2014 para un resumen de la expansión de la desigualdad de fortunas desde la recesión. La riqueza media ha descendido en un 40 por ciento desde el comienzo de la crisis, de 135.400 dólares en 2007 a 81.200 dólares en 2013 (ajustados a la inflación).

(6) *Resolución de la Asamblea General 55/2*, «Declaración del Milenio de las Naciones Unidas», documento de la ONU A/RES/55/2, 8 de septiembre de 2000, www.un.org/millennium/declaration/ares552e.pdf

(7) Como se anunció en el apéndice al «Informe sobre la hoja de ruta», documento de la ONU A/56/326 del 6 de septiembre de 2001. Los Estados miembros de la ONU encargaron al secretario general de esta la elaboración de una «hoja de ruta» que desarrollara y supervisara los «resultados y puntos de referencia» («Followup to the Outcome of the Millennium Summit», documento de la ONU A/RES/55/162, 18 de diciembre de 2000). Para un análisis de los orígenes y la relevancia de los ODM, ver Michael Doyle, «Dialectics of a Global Constitution: The Struggle over the UN Charter», *European Journal of International Relations* 18, núm. 4 (2012), pp. 601-624.

(8) El indicador originario era un dólar diario, que desde entonces ha sido aumentado a 1,25 dólares para que refleje la inflación.

(9) Kofi Annan y Nader Mousavizadeh, *Interventions: A Life in War and Peace*, Nueva York, Penguin, 2012, pp. 244-250 [*Intervenciones: una vida en la guerra y en la paz*, Madrid, Taurus, 2013].

(10) Naciones Unidas, *Informes de los Objetivos de Desarrollo del Milenio 2013*, pp. 4-5. Para más información sobre el estado de los Objetivos de Desarrollo del Milenio, ver el informe completo de 2013: www.un.org/millenniumgoals/pdf/report2013/mdgreport2013english.pdf

(11) Entre los objetivos originales no figuraba el acceso a los derechos reproductivos, lo que se corrigió en 2005. Ver *Resolución de la Asamblea General 60/1*, «2005 World Summit Outcome», Documento de la ONU A/RES/60/1, párrafos 57(g) y 58(c): mdgs.un.org/unsd/mdg/Resources/Attach/Indicators/ares60_1_2005summit_eng.pdf. También estaban ausentes de los objetivos las metas de gobernanza que se tienen en consideración en la actualidad. Ver el Grupo de Alto Nivel de Personas Eminentes para la Agenda de Desarrollo posterior a 2015, *A New Global Partnership: Eradicate Poverty and Transform Economies through Sustainable Development*, Anexo II, p. 50: www.un.org/sglmanagement/pdf/HLP_P2015_Report.pdf

(12) Para un debate más a fondo sobre las consecuencias económicas adversas de la desigualdad, ver Joseph Stiglitz, *The Price of Inequality*, Nueva York, W. W. Norton, 2012, pp. 83-117 [*El precio de la desigualdad*, Madrid, Taurus, 2012].

(13) *Ibíd.*

(14) A. Berg, J. Ostry y J. Zettelmeyer, «What Makes Growth Sustained?», *Journal of Development Economics* 98, núm. 2 (2012). Para un tratamiento más teórico de los vínculos entre desigualdad, inestabilidad y desarrollo humano, ver Stiglitz, «Macroeconomic Fluctuations, Inequality, and Human Development», *Journal of Human Development and Capabilities* 13, núm. 1 (2012), pp. 31-58. Reimpreso en Deepak Nayyar (ed.), *Macroeconomics and Human Development*, Londres, Routledge, Taylor & Francis Group, 2013.

(15) William Easterly, «Inequality Does Cause Underdevelopment: Insights from a New Instrument», *Journal of Development Economics* 84, núm. 2 (2007). El Consejo de Relaciones Exteriores informó este año de que hay enormes diferencias en el rendimiento de los estudiantes estadounidenses en función de su origen socioeconómico, y descubrió que en Estados Unidos la riqueza familiar ejerce una influencia mayor sobre el rendimiento que en cualquier otro país desarrollado. Ver Consejo de Relaciones Exteriores, *Remedial Education: Federal Education Policy*, junio de 2013, www.cfr.org/unitedstates/remedialeducationfederaleducationpolicy/p30141

(16) Easterly, «Inequality Does Cause Underdevelopment».

(17) Larry Bartels, *Unequal Democracy*, Princeton, N. J., Princeton University Press, 2008.

(18) Sería preferible una media de los ingresos «posfiscales» (después de los impuestos sobre la renta y todos los demás) y los ingresos posteriores a los pagos de transferencia (después de la vivienda, el cuidado infantil, la Seguridad Social y otros subsidios), pero todavía no se encuentra ampliamente disponible. Existen índices Palma para cada país disponibles bajo pedido. Para solicitar estos datos no oficiales, pónganse por favor en contacto con Alicia Evangelides en la dirección de correo electrónico ame2148@columbia.edu

(19) Gudrun Østby, «Inequalities, the Political Environment and Civil Conflict: Evidence from 55 Developing Countries», en Frances Stewart (ed.), *Horizontal Inequalities and Conflict: Understanding Group Violence in Multiethnic Societies*, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2008, pp. 136-157, p. 149.

(20) Gudrun Østby y Håvard Strand, «Horizontal Inequalities and Internal Conflict: The Impact of Regime Type and Political Leadership Regulation», en K. Kalu, U. O. Uzodike, D. Kraybill y J. Moolakkattu (eds.), *Territoriality, Citizenship, and Peacebuilding: Perspectives on Challenges to Peace in Africa*, Pietermaritzburg, Sudáfrica, Adonis & Abbey, 2013.

(21) Lars Erik Cederman, Nils B. Weidmann y Kristian Skrede Gleditsch, «Horizontal Inequalities and Ethnonationalist Civil War: A Global Comparison», *American Political Science Review* 105, núm. 3 (2011), pp. 487-489.

(22) El clásico estudio del Banco Mundial *Voices of the Poor* subrayó que los pobres no solo padecían falta de ingresos, sino inseguridad y carencia de capacidad expresiva. Esto quedó reflejado después en el *Informe de Desarrollo Mundial sobre la Pobreza* publicado cada diez años por el Banco Mundial en 2000. La Comisión Internacional para la Medición del Rendimiento Económico y el Bienestar Social (2010) hizo hincapié en que la métrica del rendimiento (que incluye la producción y la desigualdad) tenía que ser ampliada más allá de las medidas convencionales del PIB y/o los ingresos. La OCDE ha continuado esta labor con su *Iniciativa para una vida mejor*, que incluye la construcción de su Índice para una Vida Mejor. Una parte importante de la agenda del Grupo de Expertos de Alto Nivel de la OCDE sobre la Medición del Rendimiento Económico y Bienestar Social es la construcción/evaluación de formas alternativas de medición de la desigualdad.

(23) Alan B. Krueger, «Land of Hope and Dreams: Rock and Roll, Economics, and Rebuilding the Middle Class» (comentarios, Rock and Roll Hall of Fame and Museum, Cleveland, Ohio, 12 de junio de 2013), www.whitehouse.gov/blog/2013/06/12/rockandrolleconomicsandrebuiltmiddleclass#fulltext

(24) Miles Corak, «Income Inequality, Equality of Opportunity, and Intergenerational Mobility», *Journal of Economic Perspectives* 27, núm. 3 (2013), pp. 79-102.

(25) Alex Cobham y Andy Sumner, «Putting the Gini Back in the Bottle? ‘The Palma’ as a Policy Relevant Measure of Inequality», King’s College, Londres, 15 de marzo de 2013, www.kcl.ac.uk/aboutkings/worldwide/initiatives/global/intdev/people/Sumner/CobhamSumner15March2013.pdf

(26) Ahora bien, esto no es cierto en lo que se refiere a todos los países. En Estados Unidos, por ejemplo, se ha producido un encogimiento de la clase media y una disminución del sector de población comprendido entre, pongamos

por caso, unos ingresos que superen en dos veces y media los ingresos medios y la reducción de los ingresos correspondientes a este grupo. Hace mucho tiempo que se considera que una democracia estable depende de la existencia de una clase media próspera. De ahí que la decadencia de la clase media deba resultar especialmente inquietante. (Para una exposición más a fondo sobre estas cuestiones, ver Stiglitz, *El precio de la desigualdad*). Una parte de los diálogos nacionales sobre desigualdad que recomendamos más adelante se centraría en la naturaleza de las desigualdades que están apareciendo en diversos países.

(27) José Gabriel Palma, «Homogenous Middles vs. Heterogeneous Tails, and the End of the ‘InvertedU’: The Share of the Rich Is What It’s All About», Cambridge Working Papers in Economics (CWPE) 1111, enero de 2011, www.econ.cam.ac.uk/dae/repec/cam/pdf/cwpe1111.pdf

(28) Karl Ove Moene, «Scandinavian Equality: A Prime Example of Protection without Protectionism», en Joseph E. Stiglitz y Mary Kaldor (eds.), *The Quest for Security: Protection without Protectionism and the Challenge of Global Governance*, Nueva York, Columbia University Press, 2013, pp. 48-74.

(29) Por ejemplo, en Estados Unidos dicho diálogo pondría el acento en la desigualdad en el acceso a la enseñanza y la atención sanitaria, en un código de bancarrota que da prioridad a los derivados y que dificulta la liquidación de los préstamos estudiantiles aun en caso de bancarrota, en un sistema fiscal que grava los ingresos que los ricos obtienen de la especulación con índices mucho menores que los ingresos salariales, en un salario mínimo ajustado en función de la inflación que no ha aumentado en medio siglo, y en un sistema de protección social que corrige mucho peor la desigualdad de ingresos que los sistemas de otros países industriales avanzados. Analizaría la medida en que la disparidad de ingresos es el resultado de diferencias de productividad, diferencias que a su vez se explican en parte por la disparidad en el acceso a la enseñanza de calidad, así como la medida en que la disparidad de ingresos está relacionada con la búsqueda de rentas y el grado en que tales disparidades se explican por las herencias.

(30) Alex Cobham y Andy Sumner, «Is It All About the Tails? The Palma Measure of Income Inequality», Centro para el Desarrollo Global, Working Paper 343, septiembre de 2013, www.cgdev.org/sites/default/files/italabouttailspalnameasureincomeinequality.pdf

(31) Ver la carta al doctor Homi Kharas del Brookings Institute por parte de noventa economistas universitarios y expertos en desarrollo apoyando el uso del índice Palma como forma de medir la desigualdad en: www.post2015hlp.org/wpcontent/uploads/2013/03/DrHomiKharas.pdf

(32) *Ibid.*

(33) Michael Shear y Peter Baker, «Obama Focuses on Economy, Vowing to Help Middle Class», *The New York Times*, 24 de julio de 2013, www.nytimes.com/2013/07/25/us/politics/obamatorestateeconomicvisionatknoxcollege.html?_r=0

(34) Papa Francisco, «WYD 2013: Full text of Pope Francis’s address in Rio slum», *Catholic Herald* 25 de julio de 2013, www.catholicherald.co.uk/news/2013/07/25/wyd2013fulltextofpopefrancissaddressinrioslum/

SÉPTIMA PARTE. PERSPECTIVAS REGIONALES

(1) Realicé un estudio exhaustivo de los motivos del éxito de Asia oriental para el Banco Mundial a finales de la década de 1980 y comienzos de la década de 1990, que posteriormente se publicó bajo el título *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*, Washington, D. C., World Bank, 1993, y en forma de un artículo de revista más breve, «Some Lessons from the East Asian Miracle», *World Bank Research Observer* 11, núm. 2 (agosto 1996), pp. 151-177.

(2) Ver J. E. Stiglitz, «Some Lessons from the East Asian Miracle», *World Bank Research Observer* 11, núm. 2 (agosto 1996): pp. 151-177; J. E. Stiglitz y M. Uy, «Financial Markets, Public Policy, and the East Asian Miracle», *ibid.*, pp. 249-276; y Banco Mundial, *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*, Washington, D. C., World Bank, 1993.

(3) Reimpreso de la introducción a la edición japonesa de *El precio de la desigualdad*.

(4) También escribí otro artículo, «Australia, You Don’t Know How Good You’ve Got It», para el *Sydney Morning Herald*, que fue publicado en septiembre de 2013.

(5) El informe de la comisión se publicó con el título *Mismeasuring Our Lives: Why GDP Doesn’t Add Up*, con Jean-Paul Fitoussi y Amartya Sen, Nueva York, New Press, 2010.

(6) Josep Pijoan-Mas y Virginia Sánchez Marcos lo atribuyen al descenso del precio de las primas asociadas a la educación universitaria y a unos niveles de desempleo descendentes en «Spain Is Different: Falling Trends of Inequality,» *Review of Economic Dynamics* 13, núm. 1 (enero 2010), pp. 154-178.

(7) Para una descripción de algunos de estos esfuerzos, ver *OECD Perspectives: Spain Policies for a Sustainable Recovery*, October, consulta en línea en <http://www.oecd.org/dataoecd/45/46/44686629.pdf> , 30 de julio de 2012.

(8) El coeficiente de Gini es una forma de medición habitual de la desigualdad, que expuse en la primera parte. De acuerdo con esa medida, la igualdad perfecta tiene un valor de 0; la desigualdad perfecta, de 1. Los países razonablemente buenos tienen una medida de 0,3. Estados Unidos, el peor de los países industriales avanzados, tiene un coeficiente de alrededor de 0,47, y en los países muy desiguales el coeficiente supera el 0,5. El coeficiente de Gini de un país suele evolucionar de manera muy lenta, pero el de España aumentó desde 32,6 en 2005 a 34,7 en 2010. Ver FMI «Income Inequality and Fiscal Policy», junio, consulta en línea en <http://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2012/sdn1208.pdf> , 30 de julio de 2012.

OCTAVA PARTE. PONER A ESTADOS UNIDOS A TRABAJAR DE NUEVO

(1) Informe disponible bajo el título *Mismeasuring Our Lives: Why GDP Doesn't Add Up*, con Jean-Paul Fitoussi y Amartya Sen, Nueva York, New Press, 2010. Para una breve exposición, ver mi columna «Towards a Better Measure of Well-Being,» *Financial Times*, 13 de septiembre de 2009. [El informe se puede leer en castellano en <http://www.ambafrance-es.org/Informe-de-la-Comision-Stiglitz>].

NOTAS A PIE DE PÁGINA

- [1] *Vanity Fair*, diciembre de 2007. Anya Schiffrin e Izzet Yildiz colaboraron en la investigación para este artículo.
- [2] *Vanity Fair*, enero de 2009.
- [3] *Critical Review*, julio de 2009.
- [4] *Time*, 17 de octubre de 2008.
- [5] *Vanity Fair*, mayo de 2014.
- [6] *Vanity Fair*, 31 de mayo de 2012.
- [7] *Washington Monthly*, diciembre de 2014.
- [8] Project Syndicate, 6 de febrero de 2013.
- [9] *The New York Times*, 13 de octubre de 2013.
- [10] Project Syndicate, 1 de septiembre de 2014.
- [11] *Harper's Magazine*, septiembre de 2014.
- [12] *The New York Times*, 27 de agosto de 2013.
- [13] *Politico*, julio/agosto de 2014.
- [14] *The New York Times*, 16 de febrero de 2013.
- [15] *The New York Times*, 12 de mayo de 2013.
- [16] Project Syndicate, 4 de noviembre de 2010.
- [17] *The New York Times*, 12 de agosto de 2012.
- [18] Project Syndicate, 11 de diciembre de 2014.
- [19] Project Syndicate, 10 de noviembre de 2014.
- [20] Project Syndicate, 8 de junio de 2009.
- [21] *The New York Times*, 14 de abril de 2013.
- [22] *The Guardian*, 27 de mayo de 2013.
- [23] *USA Today*, 20 de septiembre de 2012.
- [24] *The New York Times*, 1 de agosto de 2013.
- [25] Se trata del capítulo del Código de Bancarrota de Estados Unidos, accesible únicamente a los municipios, a los que asiste a la hora de reestructurar sus deudas. [N. del T.]
- [26] *The New York Times*, 21 de diciembre de 2013. [El título es un juego de palabras basado en el lema nacional de Estados Unidos —desde 1956— *In God We Trust* («En Dios confiamos»).]
- [27] *The Washington Post*, 22 de junio de 2012.
- [28] *The New York Times*, 6 de septiembre de 2013.
- [29] *The New York Times*, 16 de noviembre de 2013.
- [30] *The New York Times*, 15 de marzo de 2014.
- [31] Project Syndicate, 4 de julio de 2013.
- [32] *The New York Times*, 14 de julio de 2013.
- [33] Project Syndicate, 8 de abril de 2013.
- [34] Se produce una «emboscada de patentes» cuando un miembro de una organización que establece las normativas retiene información a la hora de participar en el desarrollo y la fijación de una norma en torno a una patente de la que ese miembro o su empresa sea propietario o tenga previsto registrar, y posteriormente la empresa afirma que se infringido la patente. [N. del T.]
- [35] *Ethics and International Affairs*, 20 de marzo de 2014. Los autores se han beneficiado de la labor investigadora de Alicia Evanglades, Eamon Kircher-Allen y Laurence Wilse-Samson.

- [36] Project Syndicate, 7 de enero de 2013.
- [37] *The New York Times*, 27 de junio de 2014.
- [38] Project Syndicate, 7 de marzo de 2011.
- [39] *The New York Times*, 18 de marzo de 2013.
- [40] Prólogo a la edición japonesa de *El precio de la desigualdad*.
- [41] Periodo de la historia estadounidense inmediatamente posterior a la Guerra de Secesión (1870-1890), en que se produjo una expansión económica, industrial y demográfica sin precedentes pero en el que las grandes desigualdades económicas y sociales también dieron lugar a grandes conflictos sociales. El término fue acuñado en 1873 por el escritor Mark Twain en *The Gilded Age: A Tale of Today* («La edad de oro»), novela que satirizaba sobre esa época, caracterizada por serios problemas sociales enmascarados por un baño de oro. [N. del T.]
- [42] *The Roaring Nineties*: apodo con el que se conoce a la década de 1890. Pese a ello, fue una década muy poco próspera en su mayor parte. A comienzos de ella estalló una crisis provocada por los altos aranceles, que se agravó cuando el Pánico de 1893 dio paso a una depresión económica que duró hasta 1896. [N. del T.]
- [43] *The New York Times*, 9 de junio de 2013.
- [44] Project Syndicate, 6 de abril de 2006.
- [45] Project Syndicate, 2 de abril de 2014.
- [46] Project Syndicate, 7 de mayo de 2014.
- [47] Project Syndicate, 9 de julio de 2014.
- [48] *The Herald (Glasgow)*, 13 de septiembre de 2014.
- [49] Prólogo a la edición española de *El precio de la desigualdad*, también publicado por Taurus en 2012. Con el fin de respetar la edición original de *La gran brecha*, así como de poner este texto al alcance de quienes no leyeron el anterior título, hemos decidido mantenerlo en esta edición. [N. de la E.]
- [50] *Político*, 7 de septiembre de 2011.
- [51] *The New York Times*, 19 de enero de 2013.
- [52] *Vanity Fair*; enero de 2012.
- [53] Project Syndicate, 6 de junio de 2008.
- [54] Project Syndicate, 6 de agosto de 2008.
- [55] Project Syndicate, 9 de marzo de 2014.
- [56] *Vanity Fair*; 5 de junio de 2012.
- [57] Caso de soborno que tuvo lugar en Estados Unidos entre 1921 y 1924, durante la administración del presidente Warren Harding. El secretario de Interior Albert Bacon Fall concedió el usufructo de las reservas de petróleo de Teapot Dome (Wyoming) y de otras dos localidades en California a empresas petroleras a bajos tipos de interés y sin pasar por una oferta pública. En 1922 y 1923, el senador Thomas J. Walsh investigó el asunto; Fall acabó siendo condenado por aceptar sobornos de las compañías petrolíferas, convirtiéndose así en el primer miembro de un gabinete estadounidense en ir a la cárcel. [N. del T.]
- [58] La regla Buffet forma parte de un plan fiscal propuesto por Barack Obama en 2011, que aplicaría una tasa tributaria mínima del 30 por ciento a aquellos individuos que ganen más de un millón de dólares al año. Lleva el nombre del inversor estadounidense Warren Buffett, que declaró públicamente en 2011 que consideraba injusto que los ricos como él pagasen menos impuestos estatales en proporción a sus ingresos que las clases medias, y que expresó su apoyo a una subida de los tipos impositivos para la gente acaudalada. [N. del T.]

CRÉDITOS DE LOS TEXTOS

Gracias al *New York Times* por permitirnos incluir los siguientes artículos: «La desigualdad es una opción» [«Inequality Is a Choice»]; «La influencia de Martin Luther King en mis ideas económicas» [«How Dr. King Shaped My Work in Economics»]; «Igualdad de oportunidades, nuestro mito nacional» [«Equal Opportunity, Our National Myth»]; «La deuda de los estudiantes y el fin del sueño americano» [«Student Debt and the Crushing of the American Dream»]; «La única solución que queda para el problema de la vivienda: la refinanciación masiva de las hipotecas» [«The One Housing Solution Left: Mass Mortgage Refinancing»]; «Un sistema fiscal en contra del 99 por ciento» [«A Tax System Stacked against the 99 Percent»]; «La lección equivocada de la bancarrota de Detroit» [«The Wrong Lesson from Detroit's Bankruptcy»]; «En nadie confiamos» [«In No One We Trust»]; «Por qué Janet Yellen, y no Larry Summers, debería dirigir la Reserva Federal» [«Why Janet Yellen, Not Larry Summers, Should Lead the Fed»]; «La demencia de nuestra política alimentaria» [«The Insanity of Our Food Policy»]; «Del lado malo de la globalización» [«On the Wrong Side of Globalization»]; «Cómo la propiedad industrial reafirma la desigualdad» [«How Intellectual Property Reinforces Inequality»]; «La desigualdad no es inevitable» [«Inequality is Not Inevitable»]; «Las lecciones de Singapur para un Estados Unidos desigual» [«Singapore's Lessons for an Unequal America»]; «Japón es un modelo, no una fábula moralizante» [«Japan Is a Model, Not a Cautionary Tale»]; «La desigualdad está retrasando la recuperación» [«Inequality is Holding Back the Recovery»].

Gracias también a Project Syndicate for permitirnos incluir los siguientes artículos: «La desigualdad se globaliza» [«Inequality Goes Global», publicado originalmente como «Complacency in a Leaderless World»]; «La democracia en el siglo XXI» [«Democracy in the 21st Century»]; «Justicia para algunos» [«Justice for Some»]; «Las desigualdades y el niño estadounidense» [«Inequality and the American Child»]; «El ébola y la desigualdad» [«Ebola and Inequality»]; «El socialismo para ricos en Estados Unidos» [«America's Socialism for the Rich»]; «La farsa del libre comercio» [«The Free-Trade Charade»]; «La patente prudencia de la decisión de la India» [«India's Patently Wise Decision»]; «Las crisis después de la crisis» [«The Postcrisis Crises»]; «El milagro de Mauricio» [«The Mauritius Miracle»]; «La hoja de ruta de China»

[«China's Roadmap»]; «La reforma del equilibrio entre Estado y mercado en China» [«Reforming China's State-Market Balance»]; «Medellín: una luz para las ciudades» [«Medellín: A Light Unto Cities»]; «Delirios estadounidenses en Oceanía» [«American Delusions Down Under»]; «Escasez en una era de abundancia» [«Scarcity in an Age of Plenty»]; «Para crecer, gire a la izquierda» [«Turn Left for Growth»]; «El enigma de la innovación» [«The Innovation Enigma»].

Gracias también a *Vanity Fair* por permitirnos incluir los siguientes artículos: «Las consecuencias económicas del señor Bush» [«The Economic Consequences of Mr. Bush»]; «Unos locos capitalistas» [«Capitalist Fools»]; «Del 1 por ciento, por el 1 por ciento, para el 1 por ciento» [«Of the 1 Percent, by the 1 Percent, for the 1 Percent»]; «El problema del 1 por ciento» [«The 1 Percent's Problem»]; «El libro del empleo» [«The Book of Jobs»]; «Entrevista: Joseph Stiglitz, sobre la mentira de que el 1 por ciento más rico impulsa la innovación y por qué la presidencia de Reagan fue el punto de inflexión para las desigualdades en Estados Unidos» [«Q&A: Joseph Stiglitz on the Fallacy That the Top 1 Percent Drives Innovation, and Why the Reagan Administration Was America's Inequality Turning Point»].

Por último, gracias a *Critical Review* por su permiso para incluir «Anatomía de un asesinato: ¿Quién destruyó la economía estadounidense?» [«The Anatomy of a Murder: Who Killed America's Economy?»]; a *TIME* por «Cómo salir de la crisis financiera» [«How to Get Out of the Financial Crisis»]; al *Washington Monthly* por «El crecimiento lento y la desigualdad son decisiones políticas. Podemos escoger otra cosa» [«Slow Growth and Inequality are Political Choices. We Can Choose Otherwise»]; a *Harper's* por «Capitalismo de pacotilla» [«Phony Capitalism»]; a *Politico* por «El mito de la Edad de Oro de Estados Unidos» [«The Myth of America's Golden Age»] y «Cómo volver a poner a trabajar a Estados Unidos» [«How to Put America Back to Work»]; a *The Guardian* por «La globalización no es una simple cuestión de beneficios; también es una cuestión fiscal» [«Globalization Isn't Just about Profits. It's about Taxes Too»]; a *USA Today* por «Falacias de la lógica de Romney» [«Fallacies of Romney's Logic»]; al *Washington Post* por «Cómo ha contribuido la política a la gran brecha económica» [«How Policy Has Contributed to the Great Economic Divide»]; a *Ethics and International Affairs* por «Eliminar la desigualdad extrema: un objetivo de desarrollo sostenible, 2015-2030» [«Eliminating Extreme Inequality: A Sustainable Development Goal, 2015–2030»]; *Tokuma Shoten* por «Japón debería estar alerta» [«Japan Should Be Alert»]; al *Herald* por «Independencia escocesa».

SOBRE EL AUTOR

Joseph E. Stiglitz, premio Nobel de Economía en 2001, es actualmente catedrático de Economía en la Universidad de Columbia tras una intensa carrera académica en prestigiosas universidades, como Yale, Oxford y Stanford. Además, ha sido asesor económico del gobierno de Bill Clinton y economista jefe y vicepresidente senior del Banco Mundial. Autor del *best seller* internacional *El malestar en la globalización* (Taurus, 2002), también ha publicado *Los felices 90* (Taurus, 2003), *Cómo hacer que funcione la globalización* (Taurus, 2006), *Comercio justo para todos* (Taurus, 2007), *La guerra de los tres billones de dólares* (Taurus, 2008), *Caída libre* (Taurus, 2010) y *El precio de la desigualdad* (Taurus, 2012).

Título original: *The Great Divide*

© 2015, Joseph Stiglitz

Publicado mediante acuerdo con W.W. Norton & Company, Inc.

© 2015, María Luisa Rodríguez Tapia, por la traducción de la primera mitad del libro (hasta «Un sistema fiscal en contra del 99 por ciento», incluido); Federico Corriente, por la traducción de la segunda mitad del libro (a partir de «La globalización no es una simple gestión de beneficios; también es una cuestión fiscal»)

© 2015, de la presente edición en castellano para todo el mundo:

Penguin Random House Grupo Editorial, S.A.U.

Travessera de Gràcia, 47-49. 08021 Barcelona

ISBN ebook: 978-84-306-1773-9

© Diseño de cubierta: 2015, Jesús Acevedo

Conversión ebook: MT Color & Diseño, S.L.

www.mtcolor.es

Penguin Random House Grupo Editorial apoya la protección del *copyright*.

El *copyright* estimula la creatividad, defiende la diversidad en el ámbito de las ideas y el conocimiento, promueve la libre expresión y favorece una cultura viva. Gracias por comprar una edición autorizada de este libro y por respetar las leyes del *copyright* al no reproducir, escanear ni distribuir ninguna parte de esta obra por ningún medio sin permiso. Al hacerlo está respaldando a los autores y permitiendo que PRHGE continúe publicando libros para todos los lectores. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, <http://www.cedro.org>) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

www.megustaleer.com

Penguin
Random House
Grupo Editorial